



УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ” – ШТИП

Правен факултет – Кочани

Правосудна насока

Наталија Иванова

**ОБВРСКИТЕ НА КУПУВАЧОТ ВО ДОМАШНОТО И ВО
МЕЃУНАРОДНОТО ПРАВО**

- МАГИСТЕРСКИ ТРУД -

Штип, Ноември - 2014 година

Комисија за оценка и одбрана:

Ментор: Доц. д-р Борка Тушевска,
Универзитет „Гоце Делчев” – Штип,
Правен факултет – Кочани

Претседател: Вон. Проф. д-р Љупчо Блажевски,
Универзитет „Гоце Делчев” – Штип,
Правен факултет – Кочани

Член: Вон. Проф. д-р Војо Беловски,
Универзитет „Гоце Делчев” – Штип,
Правен факултет – Кочани

Научно поле: Деловно право

Научна област: Трговско право

Датум на одбрана:

Датум на промоција:

***Посветено на моите родители и блиски,
со неизмерна почит и благодарност***

Рецензирани и објавени трудови, произлезени од истражувањето:

1. Ivanova, N. (October, 2014). LEGAL REGULATION OF THE BUYER`S OBLIGATION FOR PRICE PAYMENT ACCORDING TO THE VIENNA CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS WITH EMPHASIS TO ITS ORDERLINESS IN REPUBLIC OF MACEDONIA. (JPMNT) Journal of Process Management – New Technologies, International Vol. 2, No.4, 2014. ISSN: 2334-7449 (Online).

Лектура: Вангелија Цавкова

НАСЛОВ: ОБВРСКИТЕ НА КУПУВАЧОТ ВО ДОМАШНОТО И ВО МЕЃУНАРОДНОТО ПРАВО

Краток извадок

Договорот за продажба претставува еден од најважните договори без кој што не може да се врши прометот, па свое соодветно место има пронајдено во значајни меѓународни конвенции и во Законот за облигациони односи („Службен весник на Република Македонија“ бр.18/2001; 4/2002; 5/2003; 84/2008; 161/2009; 81/2009 и 123/2013), што го уредува правниот режим на продажбата на подрачјето на Република Македонија.

Договорот за продажба претставува основен правен инструмент на меѓународната размена, па затоа има голема улога не само во внатрешниот, туку и во меѓународниот стоковен промет. Битноста на договорот за продажба произлегува и од фактот дека тоа е единствениот институт во поглед на што е постигната целосна унификација на правниот режим на меѓународно ниво. Договорот создава права и обврски за договорните страни.

Корпусот права и обврски ја претставува содржината на договорот за продажба. Обврските на купувачот претставуваат еден дел од содржината на договорот за продажба на стока. Предмет на интерес на овој труд ќе бидат обврските на купувачот, кои се наведени во Законот за облигационите односи, од една страна и обврските на купувачот кои се наведени во Конвенцијата на ОН за договорите за меѓународна продажба на стока, од друга страна.

Конвенцијата на ОН за договорите за меѓународна продажба на стока е позната како Виенска конвенција за меѓународна продажба на стока (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – CISG, во понатамошниот текст Виенска конвенција), затоа што е донесена во Виена, во 1980 година.

Во функција на заокружување на целокупното истражување, во еден спореден контекст, анализирани се и начелата на Европското договорното право - Ландо начелата (The Principles of European Contract Law – PECL). Првиот дел од овие начела е изработен во 1995 година, вториот дел во 1999 и третиот дел во 2003 година.

Предмет на анализа ќе бидат и UNIDROIT правилата, односно начелата на меѓународните трговски договори на UNCITRAL комисијата. Овие начела

првпат се објавени во 1994 година, а изданието од 2004 година на UNIDROIT Принципите се состои од: Преамбула и 185 членови, кои се поделени во 10 поглавја.

Обврските на купувачот кои се регулирани во домашното право се разликуваат во некои поединости од обврските на купувачот кои што се регулирани во меѓународното трговско право. Меѓународното трговско право и меѓународната трговска и судска практика во делот на обврските на купувачот, влијаат врз законското дефинирање и унифицирање на националното трговско право, како и врз постапувањето на домашните судските органи во делот на обврските на купувачот.

Клучни зборови:

Договор, продажба, облигациони односи, цена, предмет, одговорност.

TITLE: THE OBLIGATIONS OF THE BUYER IN THE DOMESTIC AND INTERNATIONAL LAW

Abstract

The contract for sale is one of the most important agreements without which can not be performs trade, and its proper place is found in the relevant international conventions and Contract Law ("The Official Journal of Macedonia" no.18/2001, 4/2002, 5/2003, 84/2008, 161/2009, 81/2009 and 123/2013), which regulates the legal regime of the sale of territory of the Republic of Macedonia.

The contract for sale is the basic legal instrument of international trade, so it has a major role not only in domestic, but also in international commodity trade. The importance of the sales agreement arises from the fact that it is the only institute in terms of what is achieved full unification of the legal regime internationally. The agreement creates rights and obligations of the contracting parties.

The corpus rights and obligations represent the content of the contract of sale. The obligations of the buyer are part of the contents of the contract for sale of goods. The subject matter of this paper will be the buyer's obligations, as specified in the Law on Obligations, on the one hand and the buyer's obligations specified in the UN

Convention on Contracts for the International Sale of Goods(CISG), on the other hand.

UN Convention on contracts for the international sale of goods is known as the Vienna Convention on the International Sale of Goods (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods - CISG, further referred Vienna Convention), because it is made in Vienna, 1980.

In order to complete the entire research, compared to a context and analyze The Principles of European Contract Law (PECL) - principles of Lando. The first part of these principles was made in 1995, second in 1999 and third part in 2003. Subject of this analysis will be also UNIDROIT rules or principles of international trade agreements of UNCITRAL Commission. These principles were the first time published in 1994 and edition from 2004 of the UNIDROIT Principles consists of: Preamble and 185 articles, divided into 10 chapters.

The obligations of the buyer are regulated in domestic law and they are different in some details from the obligations of the buyer which is regulated in international trade law. International trade law and international trade and case law regarding the obligations of the buyer affect the legal definition of national unification of commercial law, as well as handling domestic judicial authorities regarding the obligations of the buyer.

Key words:

Contract, sales, obligation relations, price, subject, responsibility.

СОДРЖИНА

Contents

ВОВЕД.....	10
1.ПРЕДМЕТ И ЦЕЛ НА ИСТРАЖУВАЊЕ.....	12
2.МЕТОДОЛОГИЈА НА ПОДГОТВУВАЊЕ И ПРЕЗЕНТИРАЊЕ НА ТРУДОТ.....	15
ПРВО ПОГЛАВЈЕ	16
ОПШТО ИЗЛАГАЊЕ ЗА ДОГОВОРОТ ЗА ПРОДАЖБА.....	16
1. ПОИМ НА ДОГОВОР ЗА ПРОДАЖБА.....	16
1.1.Карактеристики на договорот за продажба.....	23
1.2.Елементи на договорот за продажба.....	25
1.3.Содржина на договорот за продажба.....	34
2.ПОСЕБНО ЗА ПРАВНАТА УРЕДЕНОСТ НА ПРОДАЖБАТА ВО ЗАКОНОТ ЗА ОБЛИГАЦИОНИ ОДНОСИ.....	35
3.ПОСЕБНО ЗА ПРАВНАТА УРЕДЕНОСТ НА ПРОДАЖБАТА ВО ИЗВОРИТЕ НА МЕЃУНАРОДНАТА ТРГОВСКА ПРОДАЖБА	39
3.1. Виенска конвенција за меѓународна продажба на стоки.....	42
3.2.UNIDROIT начела на меѓународните трговски договори.....	49
3.3.Начела на европското договорно право (Ландо начела).....	54
3.4.Draft Common Frame of Reference (DCFR).....	57
ВТОРО ПОГЛАВЈЕ	65
ПРАВА НА КУПУВАЧОТ	65
1.Права на купувачот според Закон за облигациони односи.....	65
1.1.Право продавачот да му ја предаде стоката.....	66
1.2.Право да бара гарантирање за својствата на стоката.....	70
1.3.Право на исполнување и намалување на цената.....	76
1.4.Право на раскинување на договорот.....	77
1.5.Право на надомест на штета.....	80
2.Права на купувачот според Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки	81
ТРЕТО ПОГЛАВЈЕ.....	90
ОБВРСКИ НА КУПУВАЧОТ	90
1.Обврски на купувачот според Закон за облигационите односи.....	91
1.1.Исплата на цената.....	91

1.2.Преземање на испораката.....	96
2.Обврски на купувачот според Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки	97
2.1.Исплата на цената.....	98
2.1.1.Заштитни клаузули за цената.....	116
2.1.2.Санкции во случај на неплаќање на цената.....	118
2.2.Преземање на испораката.....	120
2.3.Други обврски на купувачот.....	123
2.4.Средства со кои располага продавачот во случај на повреда на договорот од страна на купувачот	133
2.5. Заеднички одредби за обврските на продавачот и купувачот.....	134
ЧЕТВРТО ПОГЛАВЈЕ	150
ОДГОВОРНОСТИ НА КУПУВАЧОТ	150
1.Преминување на ризикот.....	150
2. Одговорност за неизвршување на договорните обврски на купувачот.....	157
3. Клаузули за исклучување или ограничување на одговорноста.....	159
ЗАКЛУЧОК.....	162
КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА (REFERENCES)	167

ВОВЕД

Тематската содржина на овој труд претставува обид за една посеопфатна анализа на обврските на купувачот во домашното право, односно во Македонското позитивно право, истовремено и анализа на обврските на купувачот во меѓународното право. Преку спроведување компаративна анализа на обврските на купувачот во домашното и меѓународното право, ќе ја согледаме позицијата на домашниот купувач *vis a vis* меѓународниот во делот на обврските од договорот за продажба. Иако во крајна линија станува збор за единствен пазар на стоки и услуги¹, но правните аспекти генерираат поинаква слика чие проучување согласно нашите мислења е основано/оправдано.

Обврските на купувачот претставуваат дел од содржината на договорот за продажба на стока. Договорот за продажба на стока претставува основен и најважен договор во прометот со стока и има огромно значење за стопанството на секоја земја. Договорот за продажба е основна работа во трговијата и без него таа не може да се замисли. Тоа е базично правно дело на основа на кое што се спроведува целокупниот промет на стоки во домашниот и меѓународниот промет. Продажбата како концепт што служи за размена на стоки за соодветен противнадомест генерира од потребата луѓето и компаниите да продаваат и купуваат. Независно од постоењето на правниот режим на продажбата, во реалноста таа ќе постои и ќе се реализира².

Договорот за продажба претставува основен правен инструмент на меѓународната размена, па затоа има голема улога не само во внатрешниот трговски промет, туку и во меѓународниот стоковен промет. Поради неговата важност и улога се врши унификација на правилата за купопродажба на стоки. Договорот за продажба е еден од најстарите договори од кој и врз основа на кој се развиле други сродни договори, како и некои општи правила и принципи на договорните односи.

¹Иако Република Македонија сè уште формално правно не е дел од ЕУ, во економска смисла, најголем дел од бруто домашниот производ се базира на експедитираните стоки и испорачаните услуги во земјите членки на ЕУ. Оттука, во економска смисла, Република Македонија е дел од внатрешниот пазар и остава простор за анализа на правните извори кои ја уредуваат проблематиката за продажбата на стоки и правата и обврските на купувачот.

²Ова во контекст на становиштето дека и да се избришат одредбите од продажбата во ЗОО и да се укинат сите одредби од конвенциите што ја уредуваат продажбата, таа ќе постои и ќе се реализира во прометот.

За означување на договорот за продажба во споредбеното право и во трговската практика се употребуваат разновидни термини. Во римското право за неговото означување се користела терминологијата *купување – продавање*, во средноевропските држави се користи терминот *купопродажба*, кој е идентичен со терминот кој се користи во Соединетите Американски Држави.

Договорот за продажба претставува суштински економско – правен институт во рамките на меѓународната и националната трговија, кој директно влијае врз развојот на стопанските дејности. Договорот за продажба, кој е еден од најважните договори без кој не може да се врши ниту производството, ниту прометот, соодветно место има пронајдено во значајни меѓународни конвенции и во Законот за облигациони односи („Службен весник на Република Македонија“ бр.18/2001; 4/2002; 5/2003; 84/2008; 161/2009; 81/2009 и 123/2013)³ на подрачјето на Република Македонија, затоа што и нашата држава има прифатено пазарно стопанисување. Имајќи го сето ова предвид, нашиот законодавец овој договор го става на прво место меѓу именуваните договори и има посветено релативно голем број одредби на него. Поради несомнено големото значење кое го има овој вид договор во меѓународниот стоков промет, постојат и меѓународни правила со кои е регулирана неговата содржина.

Предмет на интерес на овој труд ќе бидат обврските на купувачот, кои се наведени во Законот за облигационите односи, од една страна и обврските на купувачот кои се наведени во Конвенцијата на ОН за договорите за меѓународна продажба на стока, од друга страна. Во функција на заокружување на целокупното истражување, во еден спорадичен контекст, ќе направиме анализа и на начелата на Европското договорното право (PECL)⁴ и UNIDROIT правилата за меѓународните трговски договори на UNCITRAL комисијата⁵.

Трудот нуди можност за преглед, односно ја илустрира состојбата во Република Македонија, во однос на нормативната уреденост на договорот за продажба, конкретно на обврските на купувачот и напорите за унификација на правилата кои ги уредуваат обврските на купувачот на меѓународно ниво, со

³Во понатамошниот текст: ЗОО.

⁴Во понатамошниот текст: начелата на Европското договорното право.

⁵Во понатамошниот текст: UNIDROIT принципите.

што се избегнува примената на меродавното национално право. Избегнувањето на примената на меродавното внатрешно право е компромис помеѓу земјите учеснички на конференцијата за хармонизација на правилата за меѓународна продажба на стоки. Попрецизно, и во овој сегмент, земјите/учеснички волево отстапуваат од својот правен поредок и, водејќи се од економскиот интерес се интегрираат во меѓународната правна рамка во делот на продажбата.

1. ПРЕДМЕТ И ЦЕЛ НА ИСТРАЖУВАЊЕ

Главен предмет на истражувањето ќе бидат обврските на купувачот и како тие се регулирани со домашното и меѓународното право, но и реалните искуства на судските органи во Република Македонија, како и на меѓународните надлежни органи во оваа област.

Обврските на купувачот регулирани во домашното право се разликуваат во некои поединости од обврските на купувачот кои што се регулирани во меѓународното трговско право, односно меѓународното трговско право и меѓународната трговска и судска практика во делот на обврските на купувачот, влијаат врз законското дефинирање и унифицирање на националното трговско право, како и врз постапувањето на домашните судските органи во делот на обврските на купувачот. Суштествено е дека ваквата разноликост произлегува, пред сè, од моќта на традицијата, практиката и концептот на сфаќање на одредени институти и процеси од страна на секој поединечен систем, односно од страна на земјите припаднички на англосаксонскиот и континенталниот систем.

Обврските на купувачот во рамките на домашното позитивно законодавство се уредени со Законот за облигациони односи (ЗОО), а тоа се *исплата на цената и преземање на предметот. Купувачот е должен да ја плати цената во времето и на местото определено во договорот* (ЗОО, чл. 504/1). Понатаму, *ако предметот е продаден на кредит, купувачот должи и камата, освен ако поинаку не е договорено* (ЗОО, чл. 505).

Постои и разлика во исполнувањето на оваа обврска на купувачот доколку има последователни испораки, односно *во случај на последователни испораки, купувачот е должен да ја исплати цената за секоја испорака во моментот на нејзиното преземање, освен ако нешто друго е договорено или произлегува од околностите на работата* (ЗОО, чл. 506/1).

Според ЗОО преземањето на предметот се состои во вршење на потребните дејствија за да биде возможно предавањето, како и во однесување на предметот (ЗОО, чл. 507/1). Постојат многубројни разлики во националните правни системи кои ги уредуваат правата и обврските на купувачот, затоа унификацијата на правилата обезбедува да се избегне примена на меродавното национално право во случај на договор за продажба, каде што едната од страните припаѓа на земја различна од онаа на другата страна.

Всушност, различни правни системи имаат различни одредби за обврските на купувачот, што е резултат на правните традиции и практиката во националните системи. Се знае дека развојот на меѓународната трговија, врз основа на еднаквост и заемна корист, е значаен елемент за унапредување на пријателските односи помеѓу државите.

Со склучувањето на *Виенската конвенција за меѓународна продажба на стока од 1980 година*, државите членки на оваа конвенција сметаат дека усвојувањето на еднообразни правила, што би се применувале врз договорите за меѓународна продажба на стоки, при што ги зема предвид различните општествени, стопански и правни системи, би се дало придонес за отстранување на правните пречки во меѓународната трговија и во унапредувањето на развојот на меѓународната трговија. Со оваа Конвенција се определуваат взаемните права и обврски за продавачот и за купувачот. Според Конвенцијата, купувачот се обврзува да ја исплати цената и да ја преземе испораката на стоките онака како што е предвидено со договорот и со оваа конвенција (чл. 53). Покрај основните обврски, купувачот има и низа споредни обврски кои што служат за извршување на основните обврски.

Значајна тема на истражување претставува и случајот при *преминување на ризикот кај договорот за продажба*. Според Законот за облигациони односи, ризикот преминува врз купувачот во моментот кога тој паднал во задоцнување. Ризикот за случајна пропаст или оштетување на предметот не преминува врз купувачот доколку тој, поради некој недостаток на предадениот предмет, го раскинал договорот или, пак, доколку барал замена за предметот.

Структурата на магистерскиот труд се состои од *апстракт (вовед)*, *четири поглавја, завршни согледувања и преглед на користена литература*. Во апстрактот (воведот) станува збор за дефинирање на договорот за продажба, од аспект на домашното право, но и од меѓународно – правен аспект.

Овде се дефинира тезата, која што претпоставува дека обврските на купувачот регулирани во домашното право се разликуваат во некои поединости од обврските на купувачот кои што се регулирани во меѓународното трговско право, односно меѓународното трговско право и меѓународната трговска и судска практика во делот на обврските на купувачот влијаат врз законското дефинирање и унифицирање на националното трговско право, како и врз постапувањето на домашните судските органи во делот на обврските на купувачот.

Во секое поглавје се разгледуваат различни тематски целини, при што секоја тематска целина се разгледува на три нивоа: на ниво на домашното национално право, потоа на ниво на меѓународно трговско право и на ниво на домашна и на меѓународна судска и арбитражна пракса.

При обработка на темата во првото поглавје се прави историски осврт на договорот за продажба и взаемните права и обврски на договорните страни, задржувајќи се на позитивното домашно право и споредбено правните гледишта. Опфатена е и правната уреденост на обврските на договорните страни во меѓународно-трговските извори на правото.

Во второто поглавје од магистерскиот труд предмет на анализа претставуваат правата на купувачот кои, всушност, претставуваат обврски на продавачот. Притоа, овде, исто така, се прави споредба на домашните законски одредби за правата на купувачот, со нивната уреденост во Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки.

Во третото поглавје насловено како Обврските на купувачот, се изнесува ставот на Законот за облигациони односи во врска со оваа материја, притоа проследено како одредбите се применуваат на конкретни случаи од пракса. Се изнесуваат и обврските на купувачот кои се регулирани во Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки, при што се донесуваат заклучоци за сличноста или различноста со домашното право што се појавува при анализата.

Во четвртото поглавје се дискутира за одговорностите на купувачот, кои произлегуваат од договорот за продажба, при што акцентот ќе биде ставен на преминување на ризикот за случајна пропаст или оштетување на предметот, на страната на купувачот.

На крај се содржани заклучните согледувања за предметот на истражување.

Целта на овој магистерски труд не е да направиме детална анализа на компаративно - правните аспекти на обврските на купувачот, туку низ призмата на меѓународно - правните решенија да се согледа позицијата на македонското законодавство во овој дел, во однос на меѓународните решенија. Ни се чини дека овој пристап на анализа би бил најцелисходен со оглед на фактот што и самите меѓународни решенија се плод на претходно направен компромис помеѓу државите членки во меѓународни рамки. Преку анализа на неколку судски и арбитражни пресуди на домашното и меѓународното право ќе ја проучиме позицијата на македонските судови *vis a vis* европските судови, истовремено ќе ѝ дадеме апликативна вредност на магистерската теза.

2. МЕТОДОЛОГИЈА НА ПОДГОТВУВАЊЕ И ПРЕЗЕНТИРАЊЕ НА ТРУДОТ

Во изработката на трудот ќе бидат користени следниве методи на работа:

- Историски метод, при објаснување на договорот за продажба и неговиот развој;
- Догматскиот метод се користи при елаборацијата на општото учење на облигациите и договорите и прикажувањето на теоретските ставови за обврските на купувачот;
- Компаративен метод, при анализа на правните извори за уредување на обврските на купувачот на меѓународно ниво кај трговската продажба;
- Аналитичко - синтетичкиот метод, се користи при анализата на правните прописи и правните извори на национално и на меѓународно ниво за регулирање на обврските на купувачот;
- Анализа на националната (домашна) и меѓународна судска и арбитражна практика, се користи за да се прикажат практичните аспекти на договорот за продажба, односно практичните аспекти на обврските на купувачот;
- Дијалектичкиот метод се користи при сумирањето на резултатите од целокупното истражување и анализа.

ПРВО ПОГЛАВЈЕ ОПШТО ИЗЛАГАЊЕ ЗА ДОГОВОРОТ ЗА ПРОДАЖБА

1. ПОИМ НА ДОГОВОР ЗА ПРОДАЖБА

Проучувањето на договорот за продажба во суштина значи анализа и елаборација на облигацијата или облигациониот однос: што всушност претставува тој. Познато е дека изразот *облигационен однос* или *облигација* води потекло од латинскиот израз *obligare*, што во превод означува *врзува или заврзува*. Облигационите односи се, всушност, оние односи кои што настануваат во врска со прометот на стоки и услуги, причинување на штета, работоровство без налог, стекнување без основа и јавно ветување на награда.

Ние овде ќе се задржеме на облигационите односи кои настануваат во *врска со прометот на стоки и услуги*. Постојат определени критериуми според кои се врши поделба на облигациите, а тие се: облигации со оглед на видот на заштитата; облигации според степенот на уреденост; облигации со оглед на правните факти; облигации со оглед на нивните страни; облигации со оглед на видот на дејствието и облигации со оглед на нивната содржина.

Договорот претставува посебен вид на *облигационен однос според правните факти кои ги раѓаат облигациите*. За да може да настане определен однос меѓу страните и објектот, секогаш е потребно да постои и одреден правен факт. Правниот факт претставува онаа околност што го овозможува поврзувањето на страните во врска со објектот во конкретен правен однос. Притоа, потребно е правните факти, како околности, да постојат реално и како такви да бидат признати од објективното право.

Договорот како *правен факт* претставува израз на волјата и моќта на човекот со својот збор да се обврзе спрема друго лице и да ја одреди нормата на своето однесување. Тој правен факт го раѓа договорот како посебен облигационен однос (правен однос)⁶. Според Виенската конвенција за договорно право од 1969 година договорот се дефинира како меѓународна спогодба склучена по писмен пат помеѓу државите и која е регулирана со меѓународното право. Како што веќе истакнавме, договорите се посебни

⁶Галев, Г. и Дабовиќ – Анастасовска, Ј. (2009). Облигационо право. Центар за европско применето право и економија – Скопје, 365 стр.

облигациони односи кои што настануваат со согласноста на волјите на две или повеќе лица, кои се јавуваат како нивни страни. Договорите можат да се појават во повеќе посебни видови, врз основа на тоа кои се нивните суштествени елементи, со оглед на нивната природа. *Договорот за продажба* влегува во групата на договори што се правна основа за пренесување на правото на сопственост врз определена ствар.

Во *римското право*, договорот за продажба бил нарекуван *купопродажба* или *emptio - venditio*, при што овој договор бил консенсуален билатерален договор кој што настанувал со проста согласност помеѓу *продавачот* и *купувачот*. За склучување на овој договор не се барало предавање на стварта, ниту пишана исправа, а ниту, пак, изговарање на свечени зборови. При тој договор продавачот бил должен да му пренесе во непречено владение на купувачот некоја ствар, а купувачот да му ја плати цената⁷. Во компаративното право и деловната практика употребата на терминот „купопродажба“ или „продажба“ е различна. На пример, во *Русија*, *Шведска*, *Швајцарија* и многу други земји се употребува терминот „*купување и продажба*“ што, всушност, претставува традиција на римското право *emptio – venditio*.

Во нашето право, според ЗОО, се употребува терминот „*продажба*“, што е исто како и во Италија и други земји.

Во Соединетите Американски Држави (САД) најчесто е користен терминот „купопродажба“, но на меѓународен план се употребувале и можеме да кажеме дека и сè уште се употребуваат различни термини. Тоа може да се забележи кај меѓународните извори, како што се *Хашкиот еднообразен закон за купопродажба на телесни подвижни ствари од 1964 година*⁸, *Конвенцијата за договори во меѓународна продажба на стоки од 1980 година*⁹ и многу други извори.

Во старото римско право договорот за продажба не бил склучуван во консенсуална форма, туку основната цел на купородажбата се постигнувала со реална купопродажба или со манципација, односно со симултана и свечена размена на определена стока за цена. Дури во првиот век на старата ера

⁷Пухан, И. и Поленак-Акимовска, М. (2001). Римско право. Правен факултет – Скопје, 274 стр.

⁸Прифатен на конференцијата во Хаг, која била организирана со единствена цел за унификација на правото на меѓународната продажба.

⁹Службен лист на СФРЈ, број 10/1.

започнало склучувањето на договорот за купопродажба во консенсуална форма.

Договорот за продажба несомнено претставува најважен и основен договор, кој има големо значење за стоковниот промет и воопшто за стопанството на секоја земја. Стоковата размена не може да се изврши без притоа да стане збор за продавање и купување, било да е во внатрешниот или во меѓународниот промет. Договорот за продажба има голема улога како во внатрешниот, така и во меѓународниот трговски промет, па затоа се врши унификација на правилата за купопродажба на стоки.

Правната наука е на становиште дека без продажба нема купување и дека е доволно да се рече само продажба¹⁰. Постои дефиниција на договорот за продажба, која што произлегува од правната теорија, а таа гласи: *„Договорот за продажба е таков договор со кој продавачот се обврзува да му ја предаде стварта на купувачот, така што тој ќе се стекне со право на сопственост врз неа, а купувачот се обврзува да му ја плати цената на продавачот“*¹¹.

Мноштво автори сметаат дека договорот за продажба на стока претставува договор со кој едно лице (*продавач*), се обврзува да му отстапи некоја ствар или право на друго лице (*купувач*) и да му гарантира за нејзините физички и правни својства, а ова, друго лице, купувачот, се обврзува дека на продавачот за тоа ќе му плати определена сума пари¹². Согласно правната теорија се појавуваат две тенденции при самото определување на поимот на договорот за продажба. Едната од тие тенденции е кога како основна обврска на продавачот се смета преносот на сопственоста, а другата тенденција е кога како основна обврска на продавачот се зема предавањето на предметот на договорот. Во нашето, но и во другите права, пренесувањето на сопственоста на стоката кај договорот за продажба нема примарно значење, притоа можеме да кажеме дека овде продавачот се обврзува да му испорача стока на купувачот, а *купувачот се обврзува за тоа да му плати определен износ на пари – цена*, на продавачот.

¹⁰Илиески, М. (2008). Трговско право. Државен универзитет „Гоце Делчев“ – Штип, 141 стр.

¹¹Галев, Г. и Дабовиќ – Анастасовска, Ј. (2009). Облигационо право. Центар за европско применето право и економија – Скопје, 565 стр.

¹²Čarić, S. (1990). Ugovori robnog prometa. Naučna knjiga, стр.102-103.

Продажбата не била потполно регулирана ниту во *буржоаските трговски законици*, всушност, овие законици се ограничуваат само на она што е специфично за видот на продажбата и притоа ги регулираат односите кои што настануваат како последица на трговскиот промет, кое нешто граѓанските законици не го нормираат. Овде се работи за продажба на *генерични ствари*, иако предмет на продажбата во стокониот промет можат да бидат и *индивидуално определени ствари*. Според *буржоаското право*, *продажбата се смета за трговска* доколку претставува трговска работа, било за двете или за едната страна и доколку предмет на продажбата е стока. Како странки на овој вид договор во надворешно-трговскиот промет можат да се јават физички и правни лица и државата и нејзините органи (јавно правни субјекти) и приватни правни субјекти.

Според *Законот за надворешно трговско работење на Република Македонија*¹³ (член 3) „*надворешно трговски промет и стопански дејности во странство, можат да вршат трговски друштва и други правни лица кои вршат трговска дејност*“.

Во компаративното право на средноевропските држави, како што се Германија, Чешка, Франција и други, се зборува за *трговска купопродажба*. Можеме да кажеме дека според современото европско право станува збор за трговски договор, доколку договорот претставува трговска работа за двете или за едната страна и доколку определена стока е предмет на купопродажбата.

Условите и состојбите во нашето опкружување, односно во општеството во кое што егзистираме, се такви што ние, речиси секојдневно, се судираме со склучување на различни видови договори за продажба. Постојат повеќе видови договори за продажба, во зависност од различните критериуми за поделба. Така, според договорните странки и дејноста што се врши разликуваме *трговски и граѓански договори за продажба*. Зависно од предметот на продажбата се разликуваат *продажба на подвижни ствари и продажба на недвижни ствари*¹⁴. Во зависност од начинот на плаќање на цената разликуваме *продажба со отплата на цената на рати, готовинска продажба, продажба на кредит и сл.* Според седиштето на договорните странки

¹³Закон за надворешно трговско работење на Република Македонија, Службен весник на Република Македонија бр.45 од 28.06.2002 година.

¹⁴Во недвижни ствари се вклучени и продажбата на бродови, авиони, електрична енергија, инвестициона опрема и сл.

разликуваме *домашна продажба* и *меѓународна продажба*. Доколку како критериум се земе содржината на договорите, во тој случај се разликуваат *продажба на проба*, *продажба со првенствено право на купување*, *фиксна продажба*, *договор за продажба по спецификација* и сл.¹⁵.

Во трговското право постојат одредени карактеристики, што се однесуваат на предметот на договорот за продажба, затоа што во трговските договори предмет на продажба се главно подвижни стоки. Друга карактеристика на трговските договори за продажба се однесува на договорните страни, што во овој случај се трговци, односно трговските друштва кои вршат трговска дејност.

Поимот на меѓународна трговска продажба во основа е ист како и поимот на граѓанската¹⁶, односно трговска продажба во внатрешниот промет, но мора да содржи елемент на страност. Поради тоа, можеме да кажеме дека меѓународниот договор за продажба на стока е таков договор со кој едната странка *продавач*, се обврзува на другата странка, *купувач*, да испорача определена *стока* и да гарантира за својствата на стоката, а притоа купувачот се обврзува за тоа да плати определена *цена*¹⁷. Значи дека овде е потребно продавачот да припаѓа на една земја, а купувачот на друга земја.

Правните дефиниции на меѓународниот договор за продажба се разликуваат речиси во сите национални законодавства. Меѓународниот договор за продажба на стока е таков договор со кој што продавачот се обврзува на купувачот (кој е од друга држава) да му испорача определена стока и да му овозможи да се стекне со право на сопственост на таа стока, со тоа што целта на договорот е да се изврши пренос на стоката, а купувачот се обврзува да плати определена цена. Поголем број земји имаат прифатено неколку заеднички услови кои што треба да бидат исполнети, за да може еден договор за продажба на стока да се смета за меѓународен. Тие услови се однесуваат на следново:

¹⁵Илиески, М. (2008). Трговско право. Државен универзитет „Гоце Делчев“ – Штип, стр. 142.

¹⁶Купопродажбата на стоки во трговското право се разликува во некои поединости од купопродажбата во граѓанското право. Трговските законици при регулирањето на овој однос се ограничуваат на она што е специфично за оваа купопродажба, а тоа е масовноста, брзината, типизацијата, пристап на договори. Купопродажбата на масовни стоки е карактеристична за трговското право, но може да се однесува и на индивидуално определени, додека граѓанското право при купопродажбата приоритет им дава на индивидуално определените стоки. Поради сличноста на трговска и граѓанската купопродажба, доколку не постојат определени правила на трговското право, се применуваат правилата од граѓанското право како дополнителен извор.

¹⁷Драшкиќ, М. (1974). Меѓународно уговорно право. Београд, 144 стр.

- Во себе треба да содржи странски елемент;
- Двете договорни страни (или само една од страните) да има својство на трговец според своето национално законодавство;
- За двете договорни страни (или само за една од страните) овој договор да претставува трговска работа;
- Како предмет на овој договор да се појавува промет на стока (во определени случаи и определени недвижности или права)¹⁸.

Во нашата земја меѓународниот договор за продажба на стока ги има следните специфичности:

- Овој договор содржи странски елемент;
- Предмет на купопродажба претставува, главно, стока која што се наоѓа во меѓународен промет, односно која се увезува или извезува;
- Странките кај купопродажниот договор се домашни трговски друштва или физичко лице кое има својство на трговец, а како втора договорна странка се појавува странско правно или физичко лице, кое што по својот национален закон има својство на трговец;
- При извршувањето на договорот за меѓународна продажба секогаш доаѓа до пренесување на правото на сопственост на продадената стока;
- На овие договори се применуваат специјални правила, кои што понекогаш многу се разликуваат од правилата кои важат во нашето домашно трговско и граѓанско право¹⁹.

Од излагањето можеме да резимираме дека во правната теорија не постои единствен став за одредување на поимот на меѓународен договор за продажба. Заклучок е дека постои субјективен и објективен критериум за одредување на меѓународниот карактер на продажбата. Според *субјективниот критериум*, кој што тргнува од субјектите на договорот, продажбата се смета за меѓународна кога субјектите на договорот припаѓаат на различни земји. Според *објективниот критериум* со кој што се одредува меѓународниот карактер на продажбата, се смета дека продажбата е меѓународна доколку стоката која е предмет на договорот биде пренесена од една во друга земја.

¹⁸ Николовски, А. (2005). Меѓународни трговски договори. Скопје, стр. 85.

¹⁹ Николовски, А. (2005). Меѓународни трговски договори. Скопје, стр. 85.

Под влијание на овие два критериуми дошло до формирање и на трет критериум (мешовит). *Субјективно-објективниот или мешовит критериум* е изразен во Еднообразниот закон за склучување договори за меѓународна продажба на телесни движни ствари од 1964 година. Според мешовитиот критериум, продажбата се смета дека е меѓународна тогаш кога странките имаат седиште или припаѓаат на различни држави, но и доколку е можно да се изврши пренос на стварта или стоката преку граница, односно испораката на стоката да биде во друга земја, а не во онаа во која е постигната согласноста на волјите.

Врз основа на горенаведеното, можеме да констатираме дека најисправен е мешовитиот критериум, односно субјективно-објективниот критериум, затоа што во него се содржани клучните елементи кои се потребни за одредување на меѓународниот карактер на продажбата.

Основни правила за договорот за продажба кај нас содржат Општите узанси за промет на стока²⁰, а посебно голема важност има и Законот за надворешно - трговско работење на Република Македонија од 2002 година. Најзначаен правен акт кој што го регулира договорот за продажба во нашето право е ЗОО, за што ќе стане збор понатаму.

Поради несомненото големо значење кое го има овој вид договор во меѓународниот стокан промет, постојат и меѓународни правила со кои е регулирана неговата содржина.

Во рамките на Организацијата на обединетите нации (ООН), Комисијата за меѓународно трговско право на Обединетите нации (United Nations Commission on International Trade Law - UNCITRAL²¹) има преземено акција за да изврши унификација на светско ниво на основните правила во областа на меѓународната продажба на стока. Како резултат на тоа донесени се три Конвенции, а како најзначајна е *Конвенцијата на ОН за договорите за меѓународна продажба на стока*, која е позната како Виенска конвенција, затоа што е донесена во Виена, во 1980 година.

Во функција на заокружување на целокупното истражување, во еден спорадичен контекст во понатамошниот текст на трудот ќе направиме анализа

²⁰Општи узанси. Извор: <http://rpp.nashaucheba.ru/docs/index-140784.html?page=8>, Преземено на 15.01.2014 година.

²¹United Nations Commission on International Trade Law, available from: <http://www.uncitral.org/uncitral/index.html>, Last visited: 06.12.2013 година.

и на Европските начела на договорното право (The Principles of European Contract Law - PECL)²² и UNIDROIT правилата за меѓународните трговски договори на UNCITRAL комисијата.

1.1. Карактеристики на договорот за продажба

Забележливо достигнување на римската правна наука претставува развојот на правилата кои се поврзани со консензуалните договори, а особено поврзани со договорот за продажба (*emptio venditi*). Римското право на продажба ни ги дава основните алатки за овој економски најважен договор, независно дали определени правила биле зачувани или отфрлени. Според римското право, немало потреба од посебна форма, ниту се барало присуство на сведок при склучување на договорот за продажба.

Она што не било потребно за да се направи договорот, обврзувачки е предавањето на *arrha*. Во римското право *arrha* претставувала предмет (во Рим, вообичаено, прстен или пари) кој се давал како *капар* при склучување на договорот²³. *Капарот или arrha* немал конститутивно дејство, туку имал само поткрепувачка улога, при тоа *arrha* можел да се бара назад откако договорната обврска ќе биде исплатена. Во грчкото право не се признавале консензуалните договори и таму капарот се давал поради тоа што било основно за создавање на обврска.

Капарот како средство за зајакнување на договорот претставува одреден паричен износ или некоја заменлива ствар каде едната страна и го дава на другата договорна страна како еден вид знак или гаранција дека договорот ќе биде склучен²⁴.

Постојат повеќе карактеристики на договорот за продажба, кои го определуваат самиот договор, а тоа се следните карактеристики:

- двострано – обврзувачки,
- комутативен,

²²Начелата на европското договорно право се изработени од страна на посебна Комисија која била основана од страна на Комисијата за европско договорно право – CECL. На чело на посебната Комисија бил професорот Оле Ландо.

²³Цимерман, Р. (2009). Облигационо право Римски основи на граѓанската традиција. Просветно дело, Скопје, 230 стр.

²⁴Правдико. Која е функцијата на капарот? Извор: <http://www.pravdiko.mk/koja-e-funktsijata-na-kaparot/>, преземено на 15.01.2014 година

- консензуален,
- каузален,
- неформален или формален,
- товарен,
- именуван,
- еквивалентен и
- главен²⁵.

Природата на договорот за продажба е определена преку неговата карактеристиката *двострано - обврзувачки* договор, затоа што од него произлегуваат права и обврски како за едната страна (продавачот), така и за другата страна (купувачот).

Комутативноста како карактеристика на овој договор означува дека правата и обврските кои ги имаат страните се познати уште од самиот момент на неговото склучување.

Консензуалноста како карактеристика означува дека договорот за продажба се смета дека е склучен, во моментот кога страните ќе постигнат согласност за стварта што се продава и за цената што се плаќа, како и за други евентуални елементи, кои што се пропишани со закон (на пример, кога предметот е недвижност тогаш потребна е писмена форма) или, пак, на нив инсистираат самите договорни страни (на пример, кога неформалниот договор го условуваат со склучување на писмена форма).

Договорот за продажба е *каузален договор*, при што прибавувањето правото на сопственост на цената ја претставува каузата²⁶ за продавачот, додека прибавувањето право на сопственост на стварта претставува кауза за купувачот.

Неформалноста како карактеристика на овој договор означува дека тој може да биде склучен во која било форма, со исклучок во случаите кога формата е пропишана со закон или, пак, кога е договорена од страните, па, во тој случај, договорот за продажба се јавува како *формален договор*.

²⁵Галев, Г. и Дабовиќ – Анастасовска, Ј. (2009). Облигационо право. Центар за европско применето право и економија – Скопје, стр.565.

²⁶Каузата претставува причината (правниот основ), односно целта поради која страните се обврзуваат. Каузални договори се оние од чија што содржина јасно се гледа каузата поради која страните се обврзуваат. Она што за едната страна (продавачот) од договорот е обврска, за другата страна (купувачот) таа обврска е основа за да може да бара од продавачот нешто да даде, да стори, да не стори, и обратно, она што за продавачот е право, тоа за купувачот е основа за неговата обврска што ја има спрема продавачот, во конкретен договор за продажба.

Карактеристиката која договорот за продажба го претставува како *товарен договор* се гледа по тоа што, секоја страна за она што го дава од другата добива соодветна противвредност (купувачот за платената цена ја добива сопственоста врз стварта, додека продавачот за пренесувањето сопственост врз стварта ја добива цената од купувачот).

Договорот за продажба е *еквивалентен* бидејќи правата и обврските кои што произлегуваат за страните се еднакви или барем приближно еднакви (еквивалентни). Договорот за продажба е *именуван договор*, затоа што овој договор е регулиран со закон и, при тоа, има определено и посебен назив. Договорот за продажба, независно од кој било друг договор, произведува правно дејство, односно постои сам за себе, па, поради тоа, тој е *главен (самостоен) договор (main independent) agreement*.

Од горенаведеното можеме да резимираме дека сите овие карактеристики ја определуваат целокупната суштина на договорот за продажба и неговата природа.

1.2. Елементи на договорот за продажба

Страните на договорот за продажба, како и во внатрешната трговија, така и во меѓународната размена на стоки и услуги, претставуваат битен елемент на договорот, покрај предметот и цената. Важно е да наведеме дека во внатрешниот промет, како страни на договорот за продажба, можат да се појават како физички, така и правните лица, кои се предвидени со Законот за трговски друштва²⁷, а тоа се трговец поединец и различните видови трговски друштва, како и државата преку своите органи и тела. Во меѓународната трговија, покрај веќе наведените, како страни на договорот за продажба можат да се појават и државата, меѓународната заедница и меѓународните организации.

За да се смета за склучен договорот за продажба, потребно е странките да се согласат, пред сè, за *битните елементи на договорот*. Битните елементи се, всушност, основните елементи на еден договор без кои тој не може да постои и поради кои, всушност, договорот се склучува. Кај договорот за продажба двата елементи кои по својата природа се суштествени за него се

²⁷ Закон за трговски друштва, Службен весник на Р. Македонија, бр. 28/04 од 30.04.2014 година.

предавањето на стварта и плаќањето на цената за стварта. Овие елементи се *битни елементи на договорот за продажба по природата на самата работа (esentialia naturalii)*.

Поголемиот дел од правните системи сметаат дека предметот и цената се битни елементи кај договорот за продажба, но постојат и такви системи, како што е англосаксонскиот (common law)²⁸, каде само предметот е битен елемент на договорот, но не и цената. Во определни случаи, странките при склучувањето на договорот преговараат не само за предметот и цената, туку и за други елементи на договорот како што се рокот, местото и начинот на испораката, за условите за плаќање и слично. Доколку некоја од странките побара да се постигне согласност за некои од тие елементи и со самото тоа го услови и склучувањето на договорот, тогаш договорот не се смета за склучен сè додека не се постигне согласноста за конкретниот елемент, бидејќи тој во случајот се смета за битен елемент. Тоа се таканаречени *битни елементи по волја на страните (esentialia negotii)*.

Освен битните елементи постојат и *небитни или споредни елементи* на договорот за продажба. При тоа, небитните елементи можат да бидат природни и споредни. Природни се оние елементи кои произлегуваат од самата природа на работите, па затоа странките не треба посебно да ги договоараат, но со спогодба можат да ги исклучат. Како пример на ова можеме да ја посочиме одговорноста на продавачот за недостатоци на стоката која произлегува од самата природа на договорот за продажба, па затоа тој елемент не треба да се договара. Споредните елементи странките можат да ги договорат доколку сакаат, тие не се ниту битни, а ниту, пак, произлегуваат од самата природа на работите. Споредни елементи се, на пример: договорна казна, капар и други елементи за засилување на самиот договор.

Во меѓународниот договор за продажба на стока, најчесто, како небитни елементи се јавуваат следниве:

- Одредби за времето, местото и начинот на испорака на стоката;
- Одредби за времето, местото и начинот на плаќање на цената;
- Одредби за одредување на количината и квалитетот на стоката;
- Одредби за одговорноста на договорните странки;

²⁸Види повеќе, Извор: http://en.wikipedia.org/wiki/Common_law, преземено на 20.01.2014 година.

- Одредби за пренесување на правото на сопственост, преносот на ризикот и трошоците и сл.

Предметот на договорот за продажба, всушност, се ствари (стоки) кои се материјални делови на продажбата, кои можат да бидат подвижни и неподвижни. Според многу национални права, но, исто така, и според нашето право, продажбата на недвижности претставува процес во две фази. Иако и купувачот и продавачот се полноважно обврзани со нивниот усен или писмен договор, преносот на сопственоста врз земјиштето не е целосен (erga omnes) сè додека купопродажбата не биде полноважно регистрирана во соодветните јавни регистри. За да дојде до регистрацијата на преносот на сопственоста, купопродажбата мора да биде регистрирана со нотарски акт. Можно е да се продаде некоја недвижност и преку мандатар, при што е потребно посебно или изречно полномошно²⁹. Предметот, односно стоката е производ на човечкиот труд и, притоа, задоволува одредена човечка потреба, а е наменета за продажба на пазарот.

Потребно е продавачот да биде сопственик на стоката која што ја продава, а, исто така, потребно е стоката да е во слободен промет, а не со закон забранета за продажба. Во спротивно ќе дојде до ништовност на договорот за продажба. Како пример на ова, го посочуваме следниот случај од домашната правна практика³⁰:

Министерство од Република Македонија тужело две македонски трговски друштва, тврдејќи дека тужените склучиле договор за купопродажба на основни средства – подвижни предмети, кои немале право да го склучат. Туженените странки, кои биле незадоволни од одлуката на Основниот суд, кој одлучил дека договорот е ништовен, навремено поднеле жалба до Апелациониот суд. Апелациониот суд ја потврдил првостепената пресуда и притоа утврдил дека првотужениот, како правно лице, бил даночен обврзник и констатирал дека при инспекциска контрола од страна на тужителот биле утврдени неправилности во однос на обврската за уплата на данок на

²⁹Graziadei, M., Mattei, U., Smith, L. (2005). Трговските трустови во Европското приватно право. Cambridge University, стр. 7.

³⁰Случаеви од македонската судска пракса на Апелационите судови, Извор: http://www.odluki.sud.mk/VSUD/MatraVSUD.nsf/Dis_PP_2.xsp?documentId=C1257B34002D3C27C1257B3A0056D0F5, превземено на 07.12.2013 година.

додадена вредност, па, со цел да се обезбеди идното побарување, бил донесен привремен заклучок за обезбедување, според кој била ставена привремена забрана за располагање над имотот на првотужениот. Со привремениот заклучок било назначено дека забраната ќе трае до донесување на решение за утврдување на обврските по основа на неплатени даноци. Привремениот заклучок бил доставен до првотужениот. Првотужениот, од една страна како продавач и второтужениот, од друга страна како купувач, склучиле договор за купопродажба на основни средства – подвижни предмети, според кој договор, првотужениот му ги продал на второтужениот средствата кои биле опфатени со привремениот заклучок, со кој била ставена забрана за нивно отуѓување. Договорот за купопродажба бил заверен на нотар, истиот ден кога бил примен привремениот заклучок од страна на првотужениот. Судот одлучил дека овој договор за купопродажба е ништовен, а ништовноста произлегува од фактот што не била исполнета претпоставката за дозволеност на предметот на договорот, односно постоењето на забраната за продажба на предметот на договорот. Во овој случај, судот го применил член 95 ст.1 од ЗОО (договорот кој не е во согласност со Уставот, законите и добрите обичаи е ништовен, ако целта на повреденото правило не упатува на некоја друга санкција или ако со законот во определениот случај не е предвидено нешто друго).

Како стока која е забранета за продажба се, на пример: паркови, споменици, патишта, реки, природни езера и сл., кои со соодветен закон се забрануваат за продажба. Стоките кои се предмет на договорот за продажба, по правило, треба да постојат во моментот на склучување на договорот. Во римското право е определено дека кај договорот за купопродажба на стока (merx) можела да биде секоја ствар која била во правниот промет (in commercio), доколку била физички можна: „omnium rerum, quas quis habere vel possidere vel persequi potest, venditio recte fit“³¹. Во римското, но и во нашето

³¹Пухан, И. и Поленак-Акимовска, М. (2001). Римско право. Правен факултет – Скопје, стр 275.

позитивно право е определено дека можат да се продаваат и идни ствари³², на пример: договор за испорака на кошули кои треба да се произведуваат.

Предметот на договорот за продажба во трговскиот промет е стоката. Стоката која е предмет на продажбата во трговскиот промет се, всушност, телесно движни ствари кои се наменети за пазар, односно потребно е да бидат лесно преносливи. Постојат различни мислења во законодавствата на националните земји и кај нас, во однос на тоа дали електричната енергија, водата, гасот, пареата и други енергии можат да бидат предмет на договорот за продажба. Па, така, според англиското право, гасот и водата што се под контрола на цевки и електрична енергија, се сметаат за стока, поради тоа што можат да бидат предмет на кражба. Но, според германската судска практика електричната и топлотната енергија не се сметаат за ствари, затоа што се врзани за изворот на енергијата и се сметаат за природна сила, а не ствари. Во нашата правна теорија постои едно мислење, според кое под стока се подразбираат само телесните движни ствари, вклучувајќи ги овде и хартиите од вредност, додека електричната енергија, гасот, водата и другите енергии, исто така, можат да бидат предмет на испорака и предмет на продажбата³³.

Врз основа на претходно наведеното, сметаме дека ставот на нашата правна теорија и ставот на англиското право се оправдани, затоа што електричната енергија, водата, гасот и другите енергии во прометот се изедначуваат со телесните движни ствари, бидејќи истите имаат цена и можат да се купуваат и продаваат и се наменети за пазарот на стоки.

Во нашиот ЗОО е определено дека можат да се продаваат и идни ствари. Во француското право е определено, доколку стварта не постои во време на склучувањето на договорот или тогаш постоела, но пред склучување на договорот е уништена, во тој случај договорот е ништовен.

Идните ствари (*future goods*) во Англискиот закон за продажба (член 62 ст.1) се дефинирани како добра што продавачот треба да ги создаде, произведе или прибави по склучување на договорот. Според тоа, доколку станува збор за предмет кој веќе постои, тогаш се работи за купопродажен

³²Идни ствари се оние кои што во моментот на склучување на договорот не постојат, туку се очекува да настанат во иднина, најдоцна до моментот на втасаноста на обврската за предавање на стварта. Идните ствари како предмети на купопродажба се делеле на *res speratae* и *spes*.

³³Николовски, А. (2005). Меѓународни трговски договори. Скопје, стр. 88.

договор (contract of sale), но доколку се работи за идна стока, тогаш станува збор за согласност за продажба (agreement for sale)³⁴.

По правило, продавачот може да продава само своја ствар. Предмет на договорот за продажба во трговијата, главно е генеричка стока, односно стока која е определена по род. Ова не значи дека не можат како предмет на договорот за продажба да се појават и индивидуални определени стоки (уникат, уметнички дела и сл.).

Најинтересниот исклучок во однос на можните предмети за една продажба го дава фактот што едноставните генерички продажби биле признати во римското право. Предметите кои можат и вообичаено се броеле или мереле, па затоа се дефинирани со упатување на нивниот генус (вид) можеле да се продаваат, но само доколку биле специфицирани или доколку се продавала цела залиха на таква неопределена стока³⁵. Предмет на договорот за продажба можат да бидат и преносливи имотни права, како во доменот на облигационото право, така и во доменот на трговското право, на пример: купопродажба на недвижност, продажба на побарување, продажба на авторски и пронајдувачки права и др.

Генеричката стока која што е предмет на договорот може да се определи по род, вид, количина и квалитет. *Видот*, односно родот на стоката мора да биде прецизно одреден во самиот договор со име кое е вообичаено во трговијата. Исто така, и *количината* на стоката во договорот мора да биде - точно одредена во килограми, обем, број на парчиња или рамковно од-до, најмалку-најмногу, околу или со друг израз поблиску определен, како на пример: полн камион, вагон и, притоа, во вакви случаи, се дава толеранција плус или минус 5%. Доколку не е одредена толеранција, тогаш дозволеното отстапување е плус или минус 2%.

Самата стока која е предмет на договорот може да биде одредлива, а квалитетот на стоката може да биде одреден на разни начини, што зависи од страните на договорот. Квалитетот на стоката, исто така, се утврдува со договорот. Слободата на договарање на страните за *квалитетот* на стоката може да биде исклучена, доколку за квалитет има законски императивни норми

³⁴ Николовски, А. (2005). Меѓународни трговски договори. Скопје, стр. 88.

³⁵ Цимерман, Р. (2009). Облигационо право Римски основи на граѓанската традиција. Просветно дело, Скопје, стр. 237.

за јавно правниот квалитет или, пак, има задолжителни стандарди. Во тие случаи, доколку не се применат овие норми или стандарди следуваат правни последици (забрана за производство и надомест на штета). Доколку во конкретен случај, квалитетот на стоката не е одреден со законски правила, тогаш договорните страни се слободни во одредувањето на квалитетот. На пример: по спецификација (тоа е клаузула на договорот со која поблиску се одредува својството и асортиманот на стоката), по избор, мостра, по вообичаен квалитет, каква - таква и видено –одобрено³⁶. Квалитетот на стоката може да биде одреден и со изразот „стоката мора да биде со вообичаен квалитет“, овој израз го означува квалитетот кој што се бара во местото на продавачот за тој вид стока. Одредувањето на квалитетот на стоката може да се изврши и со опишување на својствата на стоката, со употреба на одредени технички термини, повикување на порано испорачана стока итн. Доколку во самиот договор квалитетот на стоката не е договорен, тогаш договорот е полноважен, а квалитетот се одредува по узанси или трговски обичаи.

Цената (pretium) претставува вториот битен елемент на договорот за продажба. Дефиницијата за цена определува дека тоа е паричен надомест што купувачот му го дава на продавачот за стоката која му ја продава. За разлика од нашето право, кое што цената ја зема како битен елемент на договорот за продажба, постојат и национални правни поредоци, како што се англо-американското право, италијанското, скандинавското, чехословачкото право, па дури и Еднообразниот закон за меѓународна продажба, кои не ја земаат цената како битен елемент на продажбата.

Во римското право кај договорот за продажба цената морала да биде определена како сума пари или како *rescunia numerata*³⁷. Цената уште во римското право морала да биде и *pretium certum*, *pretium verum* и *pretium iustum*. *Pretium certum* означува сигурно утврдена цена, која што според римското право постоела кога странките се спогодиле за висината на цената, односно сума која што купувачот бил должен да му ја плати на продавачот, но

³⁶Тоа значи дека купувачот, пред да го склучи договорот, ја прегледал стоката и се согласил на нејзиниот квалитет, па поради тоа нема право да истакнува приговор дека стоката не е прегледана или дека не ја прегледал со потребното внимание.

³⁷Пухан, И. и Поленак-Аќимовска, М. (2001). Римско право. Правен факултет – Скопје, стр 275. Римските правници воделе дискусии за тоа дали цената можела да биде договорена и во натура, но, сепак, надвладеало мислењето дека договорот за купопродажба постои само кога цената била утврдена во пари, во спротивно не станувало збор за купопродажба, туку за трампа.

оваа сигурно утврдена цена постоела и тогаш кога странките ја немале однапред утврдено цената, но го определиле начинот на кој таа ќе биде утврдена. *Pretium verum* означува вистинска цена, која постоела тогаш кога странките биле должни договорената цена да ја исплатат како еквивалент за стоката која е примена. *Pretium justum* или правичната цена, постоела кога цената барем приближно била еквивалентна со вредноста на стоката³⁸ Барањето за тоа цената да биде правична, за прв пат се јавило во посткласичното право.

Цената на стоката и во меѓународниот промет на стоки, но и во нашиот, домашен промет на стоки, треба да биде сериозна, правична или еквивалентна и да биде определена прецизно. Во определени случаи, кога со договорот е определен начинот на кој што цената може да се одреди според околностите, тогаш се смета дека цената е одредена. Очигледно е дека овој став на нашето право е ист со ставот кој постоел и во римското право. Постојат многу начини во практиката за определување на цената. Во практиката многу често се среќаваме со различни видови цени, како што се: пазарна цена, тековна цена, фабричка цена, продажна цена, паритетна цена, цена со попуст и сл.

Пазарната цена е средната цена во определено место или подрачје, во определено време. Пазарната цена се утврдува од евиденцијата за цените кои ги водат надлежните пазарни организации, стопански или трговски комори, агенции, берзи и сл. Во договорот, странките можат да определат цената да се одредува според вообичаената калкулација во производството и прометот, исто така цената е одредена и во случај кога странките се повикуваат на цената од некој поранешен договор или, пак, странките можат да доверат на трето лице или група да ја одреди цената.

Продажната цена претставува цената по која продавачот постојано, односно редовно ја продава стоката. *Тековната цена*, всушност, се поклопува со пазарната цена и ја означува просечната пазарна цена, во одредено место и во одредено време. Под *фабричка цена* се подразбира цената по која фабриката ја продава стоката на големо. *Паритетна цена* постои тогаш кога странките договараат цена за стоката, за која на определено место треба да се изврши испораката, а обично тоа е утоварно место. Меѓутоа, странките можат и

³⁸Пухан, И. и Поленак-Аќимовска, М. (2001). Римско право. Правен факултет – Скопје, стр. 276.

на одредена цена да извршат измена, односно ревизија, доколку настане поскапување. Како пример за ова можеме да го посочиме случајот кога во надворешно – трговскиот промет, при испораката на инвестиционата опрема, која вообичаено се испорачува на подолг рок, вообичаени се и т.н. *клизни скали*³⁹, каде што цената на договорената опрема се одредува во согласност со измената на цената на материјалот кој се користи за изработка на опремата, како и во согласност со висината на платите на вработените. Според клизните скали, доколку дојде до зголемување на трошоците на производството, тогаш и цената сразмерно ќе се зголеми, и спротивно, доколку цената на производство се намали, тогаш ќе дојде и до намалување на цената. Клизните скали најчесто се договараат во полза на продавачот, но, во исто време, ова претставува и ризик за купувачот. Цените кои што се определуваат и при нивното определување зависат од други фактори се нарекуваат *клизни цени*. Овој начин на одредување на цената според т.н. клизни скали е предвиден, пред сè во француското право, но и во германското право.

Порано, во советското право постоеле цени кои биле пропишани од страна на државата, во случај кога државата и задружните или општествените организации продавале стока, но постоеле и цени кои слободно се формираат. Во Полскиот граѓански законик е определено дека цената се смета за определена ако е определен начинот на кој таа ќе се определи (чл. 536 и 537).

Според Италијанскиот граѓански законик (чл. 1473 и 1474), како и според Швајцарскиот законик за облигациите (чл. 184 и 212), цената ја определуваат договорните странки, при што тие можат да дозволат истата да ја одреди и трето лице, цената може да се определи и според договорни клаузули или објективни елементи⁴⁰.

За разлика од законодавствата кои ја определуваат цената како битен елемент на договорот за продажба, постојат и законодавства според кои цената не е битен елемент на договорот за продажба, но, сепак, и тие содржат одредби за цената. Такво е англо - американското право, според кое цената може да биде определена во договорот или може да се определи на начин како што договориле странките или, пак, врз основа на вообичаеното однесување помеѓу договорните странки. Доколку цената не е определена на овој начин,

³⁹Лизгави скали според ЗОО, член 386.

⁴⁰Николовски, А. (2005). Меѓународни трговски договори. Скопје, стр. 155.

тогаш купувачот е должен да плати разумна цена⁴¹. Во нашето право одредби за цената како битен елемент на договорот за продажба содржи ЗОО, за кои што одредби ќе стане збор понатаму во текстот.

1.3. Содржина на договорот за продажба

Со самото склучување на договорот за продажба, било тоа да е во внатрешното или во меѓународното право, секоја од странките на договорот презема врз себе определени *обврски*, но, при тоа, се стекува и со определени *права*. Поради тоа што договорот за меѓународна продажба претставува двостран и синалагматичен договор, тој создава *взаемни обврски и права и за продавачот и за купувачот*. Во правната теорија постојат различни гледишта во врска со основните обврски на договорните странки.

Според *првото гледиште*, како основни обврски на продавачот (како една договорна странка), треба да се прифатат обврските кои што се предвидени во Еднообразниот закон за меѓународна купопродажба на телесни движни ствари, а тие обврски се: испорака на стварите, предавање на документите и пренесување на сопственоста. Според ова гледиште, како основни обврски на купувачот се определуваат: исплатување на куповната цена и преземање на испорачаната стока⁴².

Второто гледиште кое е присутно во правната теорија, како основни обврски за продавачот ги предвидува следните: обврската да ја испорача стоката и обврска да му гарантира на купувачот за правните и за физичките недостатоци на стоката, додека, пак, како обврски на купувачот ова гледиште ги определува следните: обврска да ја плати куповната цена и обврска да ја прими испорачаната стока⁴³.

Според *третото гледиште*, како основни обврски на продавачот од една страна се определуваат следните: обврска да ја испорача стоката, обврска да му гарантира на купувачот за правните и физичките недостатоци за испорачаната стока, да ги предаде потребните документи и да се пренесе сопственоста, додека, пак, како основни обврски на купувачот, од друга страна,

⁴¹Разумна цена претставува тековната цена во времето на склучувањето на договорот, за определената стока.

⁴²Драшкиќ, М. (1974). Меѓународно уговорно право. Београд, стр. 139.

⁴³Гуровиќ, Р. (1996). Меѓународно стопанско право-посебен дел. Белград, стр. 190.

се определуваат следниве: обврска да ја исплати куповната цена и обврска да ја прими испорачаната стока.

Од сите овие три различни гледишта можеме да констатираме дека постои разлика само во обемот на обврските на продавачот, додека обврските на купувачот се исти според овие три гледишта, кои се присутни во правната теорија.

Освен основните обврски на договорните странки за кои стана збор, постојат и *споредни обврски* или други обврски на купувачот и на продавачот, кои можат да бидат различни и многубројни. Како пример, можеме да ги споменеме следните споредни обврски за продавачот: обврска за превоз на стоката, обврска за осигурување, обврска за известување. Споредни обврски за купувачот би биле следните: обврска за подготвување или за обезбедување на исплата на цената, како што се акцептирање на меница, отворање на документиран акредитив или давање банкарска гаранција и др.

Во понатамошното излагање ќе стане збор за правната уреденост на договорот за продажба во домашното право, како и во меѓународното право, а подоцна, во понатамошниот текст на трудот, ќе се задржиме на основните, но и на споредните права и обврски на купувачот, како една од договорните странки кај продажбата.

2. ПОСЕБНО ЗА ПРАВНАТА УРЕДЕНОСТ НА ПРОДАЖБАТА ВО ЗАКОНОТ ЗА ОБЛИГАЦИОНИ ОДНОСИ

Поимот на договорот за продажба во рамките на нашето домашно право е содржан и експлицитно определен во ЗОО на Република Македонија. ЗОО е објавен во „Службен весник на Република Македонија“ бр.18 во 2001 година. Многу пати до сега има претрпено изменување и дополнување.

Договорот за продажба, веќе рековме дека е еден од најстарите договори од кој и врз основа на кој се развиле други сродни договори, но се развиле и некои општи правила и принципи на договорните односи. Договорот за продажба како основен правен институт, но и инструмент во правниот промет, е регулиран во вториот дел на ЗОО, како прв од триесетината договори, бидејќи тоа го налага неговата огромна важност и улога во стоковиот промет.

ЗОО има посветено голем број на членови (од член 442 до член 539), односно одредби на договорот за продажба, како еден од многуте договори кои наоѓаат свое место во овој закон. Во овие приближно сто членови на ЗОО, се содржани најпрво *општи одредби за договорот за продажба* (поимот на договорот за продажба, формата на договорот за продажба, ризикот, преминување на ризикот во случај на задоцнување на купувачот); потоа се содржани *одредби за состојките на договорот за продажба* (предмет и цена); потоа се определени *обврските на продавачот, кои, всушност, претставуваат и права на купувачот* (предавање на предметот, одговорност за материјалните недостатоци воопшто, одговорност за правните недостатоци (заштита од евикција) и, она што нас најмногу не интересира е тоа дека се содржани *одредби и за обврските на купувачот* (исплата на цената, преземање на предметот), како и за надомест на штета во случај на раскинување на договорот за продажба и за посебните случаи на продажба со особени погодности.

Според дефиницијата која ја дава ЗОО, поимот на договорот за продажба е определен на следниов начин: *Со договорот за продажба продавачот се обврзува предметот што го продава да му го предаде на купувачот така што купувачот да стекне право на сопственост, а купувачот се обврзува да му ја плати на продавачот цената (ЗОО, чл. 442/1). Продавачот на некое право се обврзува на купувачот да му го прибави продаденото право, а кога вршењето на тоа право бара држење на предметот и да му го предаде предметот (ЗОО, чл. 442/2).*

Од оваа законска дефиниција може да се забележи дека како страни на договорот за продажба се определуваат *продавачот*, од една страна и *купувачот*, од друга страна. Притоа, од самиот договор за договорните страни, во овој случај за продавачот и купувачот, произлегуваат одредени права, обврски и одговорности. Можеме да констатираме дека, според законската дефиниција, купувачот има само една обврска, да ја плати цената. ЗОО во базичната дефиниција не ја предвидел обврската на купувачот за преземање на стоката, меѓутоа, во посебниот дел кој се однесува на обврските на купувачот изрично е нагласена оваа обврска.

Од оваа законска дефиниција на договорот за продажба можеме да забележиме дека предмет на договорот за продажба може да биде определена

ствар, но, исто така, и некое право. Договорот за продажба на недвижни предмети според одредбите на ЗОО мора да биде склучен во писмена форма, при што, во овој случај е потребно потписите на договорните страни да бидат заверени кај нотар.

Во делот каде што се регулира предметот на договорот за продажба е определено дека предметот мора да биде во промет, во спротивно, договорот за продажба ќе биде ништовен, односно нема да произведува правно дејство. Предмет на продажбата можат да бидат и предмети чијшто промет е ограничен, но, исто така, продажбата може да се однесува и на иден предмет, кој што треба да настане до моментот на достасаноста на обврската за предавање на стварта, доколку не настане до тој момент тогаш купувачот не е должен да ја плати цената. Во член 447, во првиот став е определено дека договорот за продажба нема да произведе правно дејство, доколку во моментот на неговото склучување предметот на договорот пропаднал.

Веќе претходно стана збор за тоа дека продавачот може да продава своја ствар, но во ЗОО постои член (чл. 448) со кој се регулира продажбата на туѓ предмет, кој гласи: *Продажбата на туѓ предмет ги обврзува договарачите, но купувачот кој не знаел или не морал да знае дека предметот е туѓ може, ако поради тоа не може да се оствари целта на договорот, да го раскине договорот и да бара надомест на штетата.* Од оваа одредба произлегуваат две права за купувачот: да го раскине договорот и да бара надомест на штета.

Од излагањето забележавме дека освен ствар, како предмет на договорот за продажба според ЗОО може да се појави и определено право, при што е наведено дека и спорно право може да биде предмет на договорот за продажба. Договорот со кој што адвокатот или налогопримачот би купил спорно право, чие што остварување му е доверено, или, пак, би договорил за себе учество во поделба на износот кој му е досуден на неговиот налогодавач, е ништовен (ЗОО, чл. 449).

ЗОО содржи и општи одредби за цената, како битен елемент на договорот за продажба (чл. 450-454). Договорот нема да произведува правно дејство, во случај кога со договорот не е определена цената, а ниту, пак, договорот содржи доволно податоци со чија што помош би можела таа да се определи. Постои разлика во случај кога станува збор за договор за продажба

во стопанството (трговски договор за продажба). Во тој случај, кога цената не е определена, а ниту, пак, содржи доволно податоци со кои би можела цената да се определи, тогаш купувачот е должен да ја плати цената која што продавачот редовно ја наплатувал во време на склучување на вакви договори, а во недостиг на оваа цена, купувачот е должен да плати разумна цена.

Значи, кај договорот за продажба во стопанството цената може и да не биде определена, но при тоа договорот ќе произведува правно дејство, за разлика од обичниот (граѓанскиот) договор за продажба. Законодавецот е до толку прецизен во својата регулација, што дури определува и која цена се смета за разумна, а тоа е тековната цена во времето на склучување на договорот. Доколку не може да се утврди тековната цена, тогаш како разумна цена се смета цената што ја утврдува судот според околностите на случајот.

Тековната цена е цената која е утврдена со официјалната евиденција на пазарот во местото на продавачот во време кога требало да се случи, односно да настапи исполнувањето на договорот⁴⁴. Доколку таква евиденција нема, тогаш тековната цена се определува врз основа на елементите со помош на кои, според обичаите на пазарот, се утврдува цената (ЗОО, член 452/2). Ова се елементите со чија помош се утврдува калкулативната цена, при што овде се земаат предвид трошоците за изработка на стварта која што се продава, трошоците за транспорт, вообичаената добивка која ја има продавачот и сл.

Цената може да биде пропишана и со посебен пропис, од страна на надлежен државен орган, при што цената може да се определи во нејзиниот минимален износ или *минимална цена*, во нејзиниот максимален износ или *максимална цена*, или, пак, може да биде пропишана во определен фиксен износ или т.н. *фиксна цена*. Во случај кога е пропишана фиксна или максимална цена, а при тоа договарачите определиле повисока цена од онаа која е пропишана од страна на надлежен државен орган, тогаш купувачот е должен да го плати само износот на пропишаната цена. Доколку купувачот веќе ја исплатил цената која е договорена, тогаш има право да бара од продавачот да му се врати разликата (ЗОО, член 451).

Договорните странки можат да се договорот цената да биде определена од страна на трето лице, па во случај кога тоа лице не сака или не може да ја

⁴⁴Галев, Г. и Дабовиќ – Анастасовска, Ј. (2009). Облигационо право. Центар за европско применето право и економија – Скопје, стр 566.

определи цената, а при тоа договорните странки не се согласат дополнително за определување на цената, а ниту ќе го раскинат договорот, тогаш ќе се смета дека е договорена разумна цена.

Во некои случаи може да се случи определувањето на цената да биде оставено на волјата на еден од договарачите, па, за тој случај, ЗОО (член 454) определува дека ќе се смета дека таа одредба од договорот како да не е договорена и тогаш купувачот ќе биде должен да ја плати цената како во случај кога цената не е определена, а тоа е цената што продавачот редовно ја наплатувал во време на склучување на вакви договори, или во недостиг на таа цена, тогаш разумната цена.

Можеме да констатираме дека ЗОО прецизно го уредува и дефинира договорот за продажба, притоа определувајќи ги неговите битни елементи или, како што тој определува, „состојки“. Иако од самата дефиниција на договорот за продажба не произлегуваат видливо основните обврски на купувачот, ние сметаме дека тоа е оправдано, бидејќи со внесување на целокупните обврски кои ги имаат и двете страни, дефиницијата би станала премногу обемна, па и во голема мера непрецизна и нејасна.

Во следните поглавја предмет на интерес на овој труд ќе бидат, односно нашето внимание ќе го посветиме на правата на купувачот, кои, всушност, претставуваат обврски на продавачот, но и обврските на купувачот кои се предвидени во посебен дел од ЗОО, споредбено со правата и обврските на купувачот кои се предвидени во меѓународните правни акти.

3. ПОСЕБНО ЗА ПРАВНАТА УРЕДЕНОСТ НА ПРОДАЖБАТА ВО ИЗВОРИТЕ НА МЕЃУНАРОДНАТА ТРГОВСКА ПРОДАЖБА

Во домашното право веќе истакнавме дека најзначаен извор на договорот за продажба е ЗОО. Кај меѓународните извори на меѓународната трговска продажба се настојува за унифицирање на правилата на продажбата на стока, а во овој домен посебно е активна Европската економска комисија на Обединетите нации со седиште во Женева, но, исто така, и Меѓународните трговски комори, Европската економска комисија на ЕУ со седиште во Брисел и Комисијата на Обединетите нации за меѓународно трговско право (UNCITRAL).

Споредбено правно, различни правни системи имаат различни погледи за договорот за продажба и неговите елементи и содржина, што е резултат на правните традиции и практиката во секој национален правен систем. Во правната теорија и наука доминира мислењето дека договорот за продажба е најкомплетно и најпрецизно уреден со низа прописи, без оглед дали се домашни или меѓународни⁴⁵.

На меѓународната конференција одржана во Хаг во 1964 година се донесени *Еднообразниот закон за меѓународна продажба на телесно движни ствари*, како и *Еднообразниот закон за склучување на договори за меѓународна продажба на телесни движни ствари*, кои стапиле во сила во 1972 година.

Понатаму, во доменот на колизионото право, се донесени две конвенции, кои се значајни, а тоа се: *Конвенцијата за правото, која треба да се применува на меѓународната продажба на телесни движни ствари* од 1955 година, но подоцна е ревидирана и го носи името Конвенција за надлежно право за договорите за меѓународна продажба на стока и *Конвенција за законот кој се применува на пренос на сопственост во случај на меѓународна продажба на телесни движни ствари* од 1956 година⁴⁶.

Важни се правилата кои се донесени од страна на приватни организации со меѓународен карактер (на пример, Меѓународната трговска комора), но и договорни клаузули и правила, како што се *Еднообразните правила за документарните акредитиви* и сл.

Во рамките на Меѓународната трговска комора во Париз, донесени се правила т.н. INCOTERMS⁴⁷ во 1936, 1953, 1980 и 2000 година. INCOTERMS претставуваат збир на правила за толкување на главните термини или клаузули кои се употребуваат во надворешното - трговско работење со договори⁴⁸.

UNCITRAL, the United Nations Commission on International Trade Law, е основана во 1966 година за да ги хармонизира и унифицира законите на меѓународната трговија. Од неа било побарано да даде нацрт на неколку

⁴⁵Николовски, А., Плавшиќ, С. (2005). Трговско право. Скопје.

⁴⁶ Николовски, А. (2005). Меѓународни трговски договори. Скопје, стр. 87.

⁴⁷International Chamber of Commerce, available from: <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/>, Last visited: 05.02.2014.

⁴⁸Илиески, М. (2008). Трговско право. Државен универзитет „Гоце Делчев“ – Штип, стр. 143.

арбитражни правила кои би биле приспособени за ad hoc (повремени) арбитражи, за да се обезбеди разумна процедура и сигурност дека арбитражната одлука би ги исполнила условите пропишани во судовите каде би било побарано признавање и извршување на одлуката. Правилата на UNCITRAL дозволуваат арбитерот кој претседава сам, да одлучи за процедуралните ставови кога нема повеќегласовна согласност во трибуналот⁴⁹.

Во рамките на Организацијата на Обединетите нации (ООН), Комисијата за меѓународно трговско право на Обединетите нации (UNCITRAL) има преземено акција за да изврши унификација на светско ниво на основните правила во областа на меѓународната продажба на стока. Како резултат на тоа донесени се три Конвенции⁵⁰, а како најзначајна е *Конвенцијата на ОН за договорите за меѓународна продажба на стока (CISG)*, кој е позната како *Виенска конвенција*, затоа што е донесена во Виена, во 1980 година. Оваа Конвенција стапила на сила во 1988 година и во себе ги обединува и заменува Конвенцијата за Еднообразниот закон за меѓународна продажба и Конвенцијата за Еднообразниот закон за склучување договори за меѓународна продажба.

Постојат и збир на начела, кои се однесуваат на меѓународните трговски договори, наречени UNIDROIT - Начела на меѓународните трговски договори, кои се резултат на едно долгогодишно интензивно истражување од страна на еминентни адвокати од различни континенти во светот, судии и академици кои припаѓаат на различни културни средини.

Во понатамошното излагање ќе се задржиме на кратка анализа на најважните акти од меѓународните извори, кои содржат одредби за договорот за продажба на стока, а тоа се Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки, UNIDROIT Начела на меѓународните трговски договори, Начелата на европското договорно право (Ландо начела) и, во функција на темелно проучување на оваа проблематика, ќе пристапиме кон анализа и на Draft Common Frame of Reference (DFCR).

⁴⁹Колиер Џ.; Лоу В. (1999 година). Решавање на споровите во меѓународното право – Институции и процедури. Просветно дело АД, Скопје, стр. 51.

⁵⁰Конвенција на ОН за застарување на побарувањата во областа во меѓународната продажба од 1974 година, Бечка (Виенска) конвенција за договорите во меѓународната продажба на стоки од 1980 година и Конвенција за претставување во материјата за меѓународната продажба на стоки од 1983 година.

3.1. Виенска конвенција за меѓународна продажба на стоки

Виенската конвенција за меѓународна продажба на стока (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – CISG, во понатамошниот текст Виенска конвенција) е потпишана на 11.04.1980 година во Виена, но стапила на сила како мултилатерален договор на 1 јануари 1988 година, откако била ратификувана од 11 земји⁵¹. Со донесување на Виенската конвенција на дипломатската конференција свикана од Организацијата на Обединетите нации, на која земале учество претставници од 5 континенти, конечно била реализирана визијата за универзална кодификација на правото на меѓународната продажба. Унифицирањето на одредбите кои се однесуваат на меѓународната продажба на стока е во функција на меѓународното трговско право, поради тоа што голем дел од начелата меродавни за меѓународната продажба се однесуваат и на меѓународното трговско право воопшто.

Виенската конвенција претставува збир на едообразни правила што се применуваат врз договорите за меѓународна продажба на стоки, а нејзината цел е да се отстранат правните пречки во меѓународната трговија и унапредување на развојот на меѓународната трговија. Нејзиното големо значење е видливо поради тоа што Конвенцијата е дело на повеќе држави кои имаат различни правни системи.

Виенската конвенција денес има широка примена во светот. Напорите за унифицирање на правните правила кои што се однесуваат на меѓународната продажба на стока, кои започнаа во 1920 година, резултираа со прифаќање на Конвенцијата, во моментот, од страна на 80 држави⁵² од различни континенти. Дури и Соединетите Американски Држави (САД) ја имаат ратификувано Виенската конвенција, при што, тие определуваат дека Виенската конвенција нема да се применува во договорите помеѓу САД и друга држава, која допрва треба да ја ратификува Виенската конвенција. Усвојувањето на Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки обезбедува важни придобивки на извозниците од САД⁵³.

⁵¹Аргентина, Кина, Египет, Франција, Унгарија, Италија, Лесото, Сирија, Соединетите Американски држави, Југославија и Замбија.

⁵²United Nations Commission on International Trade Law, available from: http://uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.htm, Last visited: 06.12.2013.

⁵³United States Department of Commerce, 'The U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods', available from: <http://www.osec.doc.gov/ogc/occic/cisg.htm>, Last visited: 20.01.2014.

Секоја страна од договорот за меѓународна продажба е запознаена со законската уреденост на продажбата во домашното право и претпочита нејзините домашни правила да важат во конкретна продажба. Но, Виенската конвенција им овозможува на страните да ги избегнат тешкотиите во преговорите за тоа чиј закон ќе се применува на конкретен договор, со определување на меѓународно прифатените суштински правила на кои договорните страни, судовите и арбитрите ќе можат да се потпрат.

Избегнувањето на примената на меродавното внатрешно право е компромис помеѓу земјите учеснички на Конференцијата за хармонизација на правилата за меѓународна продажба на стоки. Попрецизно, и во овој сегмент земјите/учеснички волево отстапуваат од својот правен поредок и, водејќи се од економскиот интерес, се интегрираат во меѓународната правна рамка во делот на продажбата.

Виенската конвенција е напишана со помош на „обичен јазик, кој се однесува на нешта и настани за кои постојат зборови со заеднички содржини“. Иако Виенската конвенција е прифатена од страна на голем број држави, тоа е предмет на некои критики⁵⁴.

Виенската конвенција содржи решенија кои се погодни за националните правни системи, но потребно е она што е ставено на хартија како заеднички правни правила, во континуитет да се промовира кога Конвенцијата се применува или со неа се пополнуваат правните празнини.

Виенската конвенција не претставува негација на *lex mercatoria*⁵⁵ – меѓународните трговски обичаи, кои се создаваат преку стандардизирана трговска практика и арбитражните одлуки⁵⁶.

Одредбите кои се содржани во Виенската конвенција се распределени, односно ситематизирани, во *четири дела* и тоа: Дел 1 – област на примена и општи одредби (член 1-13); Дел 2 – склучување на договор (член 14-24); Дел 3 – Продажба на стоки (член 25-88) и Дел 4 – Завршни одредби (член 89-101). Во завршните одредби е определено дека државите договорнички во моментот на

⁵⁴See more: Wikipedia, the free encyclopedia, United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, available from: http://en.wikipedia.org/wiki/United_Nations_Convention_on_Contracts_for_the_International_Sale_of_Goods, Last visited: 20.01.2014.

⁵⁵Lex Mercatoria: Treaties. available from: <http://www.jus.uio.no/lm/en/html/treaties.and.organisations.html>, Last visited: 20.01.2014.

⁵⁶Дескоски, Т.. Конвенцијата на Обединетите нации за договорите за меѓународна продажба на стоки од Виена 1980 година. Правен факултет „Јустинијан Први“ – Скопје, стр. 3.

потпишувањето, ратификацијата, прифаќањето или пристапувањето можат да изјават дека нема да се сметаат за обврзани во поглед на дел 2 или, пак, во поглед на дел 3 (кој се однесува и за правата и обврските на договорните страни – продавачот и купувачот) од оваа Конвенција.

Она на кое ние најмногу ќе се задржиме во овој труд е делот 3 од Конвенцијата, каде што се содржани решенија за правата и обврските на двете страни кои не само што се избалансирани, туку, исто така, овие одредби се во согласност со трговската практика и барањата на современите меѓународни трговски односи. Карактеристика која мора да ја наведеме, а се однесува на дел 3, е честата употреба на зборовите „разумен“, „вообичаено“, „соодветно“. Овие зборови се референци за меѓународна употреба и дозволуваат судот или арбитражата, доколку е потребно, да го толкуваат договорот помеѓу страните во согласност со специфичните околности на секој посебен случај.

Конвенцијата има неколку карактеристики, а тие се следниве:

- Ограничување на нејзиниот предмет, што произлегува од нејзините одредби во член 4/1, кој гласи дека: *„Оваа конвенција се применува врз договорите за продажба на стоки склучени меѓу страните што имаат свои седишта на територии на различни држави: кога тие држави се држави договорнички; или кога правилата на меѓународното приватно право упатуваат на примена на правото на една држава договорничка“.*

Од примена се елиминирани продажбите кои што се однесуваат на стоки купени за лична или семејна потреба или, пак, за потреби на домаќинството, освен ако продавачот во кое и да било време, пред или во моментот на склучување на договорот, не знаел, а ниту, пак, морал да знае дека стоките се купуваат за таква употреба. Од примена се исклучени и продажбите кои се однесуваат на јавна лицитација, во случај на заплена или некоја друга постапка од страна на судските власти, на хартии од вредност и на пари, на бродови, глисери на воздушна перница и воздухоплови, како и на електрична енергија. Оваа Конвенција не се применува ниту врз договорите во кои претежен дел од обврските на страната што испорачува стоки се состои во извршување на некоја работа или во давање на некои услуги (член 3/2 од Виенската конвенција).

Оваа конвенција не се применува врз одговорноста на продавачот за смрт или телесна повреда што стоките би му ги предизвикале на кое и да било

лице (член 5 од Виенската конвенција). Со оваа конвенција е предвидено дека се регулира само склучувањето на договор за продажба и правата и обврските на продавачот и на купувачот што произлегуваат од таков договор за продажба.

- Втората карактеристика на Виенската конвенција е тоа што таа има нормативен карактер, што произлегува од тоа што таа се применува на односите кои ги регулира, без разлика дали странките се повикале на неа во конкретен договор за продажба.

- Третата карактеристика на Виенската конвенција се однесува на тоа што конвенцијата создава општ материјално-правен меѓународен режим на меѓународната продажба на стоки. Притоа, овој режим дозволува негово дерогирање во целост или делумно со посебни меѓународни спогодби кои порано биле склучени меѓу државите членки на Виенската конвенција, но под услов страните да имаат свои седишта во државите кои се страни договорнички на таквите спогодби (член 90).

- Четвртата карактеристика на Виенската конвенција е тоа што одредбите имаат диспозитивен карактер, што означува дека страните на договор за меѓународна продажба можат да ја исклучат примената на Виенската конвенција (со исклучок на член 12 од Конвенцијата), можат да отстапат од која било од одредбите на Конвенцијата или, пак, да го изменат нивното дејство.

За да може да се примени оваа Конвенција врз договорите за продажба потребно е договорот за биде склучен помеѓу страни кои имаат седишта на територии на различни држави, но, притоа, потребно е и двете договорни странки да имаат седиште во некоја од државите – членки на Конвенцијата и правото на некоја од државите - членки да биде определено како меродавно за договорот со колизионото право⁵⁷ кое е во примена.

Во нашиот Закон за меѓународно приватно право е определено дека за договор меродавно ќе биде правото што го избрале договорните страни. Во смисла на ова, волјата на страните за избраното право може да е изразена изречно или да произлегува од одредбите на договорот или од други

⁵⁷See more: Wikipedia, the free encyclopedia, available from: http://sr.wikipedia.org/wiki/Kolizione_norme, Last visited: 02.02.2014.

околности⁵⁸. Во случај кога страните не избале меродавно право за договорот, тогаш се зема за меродавно правото на државата со која тој договор има најтесна врска.

Она што може да се забележи од одредбите на Виенската конвенција е тоа што, иако таа се применува на договорите за меѓународна продажба на стоки, сепак, не содржи дефиниција ниту на „продажбата“, а ниту, пак, дефинира што се тоа „стоки“. Виенската конвенција единствено ја определува нејзината примена на определени видови за продажба, за кои претходно споменавме, па можеме да констатираме дека и од тој аспект постојат разлики помеѓу ЗОО и Виенската конвенција. Најочигледната разлика се однесува на тоа што нашата правна наука зазема став дека електричната енергија, хартии од вредност и слично можат да бидат предмет на продажба, а Виенската конвенција изречно нагласува дека нејзината примена е исклучена врз тие продажби.

Сепак, од одредбите кои се однесуваат на обврските на продавачот и купувачот, можеме да заклучиме дека Виенската конвенција го сфаќа договорот за продажба, како договор врз чија што основа се реализира замена на стока за пари, односно за соодветна цена.

Важно е да споменеме дека доменот на Виенската конвенција се протега и врз договорите за испорака на стоки кои што треба да се изработат или да се произведат, освен ако страната што ги нарачала стоките презела обврска да испорача суштествен дел од материјалите потребни за таа изработка или производство (член 3/1). Од ова можеме да заклучиме дека како предмет на договорот за продажба можат да се појават и идни ствари, односно стоки, што е исто како и одредбите на нашиот ЗОО, кој исто така предвидува продажба на идни стоки.

Виенската конвенција не дава дефиниција ниту на поимот на стока, која е предмет на договорот за продажба. Сепак, според компаративната практика, под стоки во смисла на Виенската конвенција треба да се подразбираат стоките кои во моментот на испораката се движни и телесни, независно дали се цврсти или не, дали се употребувани или нови, дали се живи или не⁵⁹. Во

⁵⁸Закон за меѓународно приватно право, објавен во Службен весник на Република Македонија бр.87/2007, член 21.

⁵⁹Дескоски, Т.. Конвенцијата на Обединетите нации за договорите за меѓународна продажба на стоки од Виена 1980 година. Правен факултет „Јустинијан Први“ – Скопје, стр. 11.

практиката е неспорно дека бестелесните стоки, како што се правата од интелектуална сопственост или уделите во друштвата со ограничена одговорност, не се сметаат за стоки во смисла на одредбите на Виенската конвенција.

Во Виенската конвенција се содржани поими и правила кои се превземени од различни правни системи, па, според тоа, таа на некој начин претставува т.н. мозаик. Во поглед на толкувањето на Виенската конвенција, во нејзината содржина (член 7) се определува дека при толкувањето на нејзините одредби треба да се води сметка за нејзиниот меѓународен карактер и за потребата да се унапреди еднообразноста на нејзината примена и почитувањето на совесноста во меѓународната трговија. Во случај кога ќе се појават одредени правни празнини, односно прашања кои не се изречно решени со оваа Виенската конвенција, тогаш тие празнини ќе се пополнуваат според општите начела врз кои почива конвенцијата, а во случај на отсуство на такви начела, според правото кое е меродавно врз основа на правилата на меѓународно приватно право (колизионите правила).

Во поглед на формата на договорот за продажба во Виенската конвенција е предвидено дека продажбата не подлежи на никакви услови во поглед на формата и не е нужно да биде склучен или потврден во писмена⁶⁰ форма, при што е определено дека тој може да се докажува на кој било начин, па дури и со сведоци. Постои еден исклучок од ова, а тој се однесува на тоа дека на државите – членки им е допуштено да изјават резерва според член 96, со која ќе ја исклучат примената на одредбата од член 11 (која вели дека договорот за продажба не мора да биде склучен во писмена форма) на оние ситуации за кои, со нивното внатрешно право, е предвидена задолжителна форма за договорот за меѓународна продажба на стоките.

Склучувањето на договорот за меѓународна продажба на стоки е регулирано во вториот дел од Виенската Конвенција, при што е предвидено дека е доволна согласноста на страните за склучување на договорот. Според Виенската конвенција, се смета дека договорот за продажба е склучен во моментот на прифаќање на понудата. Според оваа конвенција е определено дека повредата на договорот за продажба на стоки што ќе ја стори едната

⁶⁰Под изразот писмено во смисла на Виенската Конвенција се подразбира и телеграма или телекс (член 13).

страна ќе се смета како суштествена доколку со неа ѝ се предизвикува штета на другата страна, која што суштински ја лишува од она што таа оправдано очекувала од договорот, освен ако таквата последица не ја предвидела страната што ја прави повредата, ниту би ја предвидело разумно лице со исти својства во исти околности. Изјавата за раскинување на договорот за продажба на стоки во согласност со Виенската конвенција, има дејство единствено ако за неа е известена другата договорна страна, при што задоцнувањето или грешката во преносот на соопшението или не добивањето на самото известување, не ја лишува таа страна од правото да се повикува на тоа соопштение или известување.

Во поглед на цената постои нејасност во одредбите на Виенската конвенција, што е видно во член 14/1 и член 55 од Конвенцијата, кои се на некој начин спротивставени. Во поглед на овие членови, проблемот или нејасноста се појавил поради различните интереси на договорните страни (интересите на продавачот и интересите на купувачот), но и поради различните правни системи.

Претходно споменавме дека, според континенталниот правен систем (civil law), каде влегува и нашиот правен систем, цената претставува битен елемент на договорот за продажба, при што без определена цена договорот нема да произведува правно дејство. Спротивно на ова, според common law системот договорот е правно важечки, односно произведува правно дејство и кога цената не е утврдена, затоа што, во таков случај, доаѓа предвид разумната цена, која се одредува во зависност од околностите на случајот.

Според нашето мислење, поприфатлив е ставот кој што го застапува common law системот, поради тоа што би било во спротивност на брзиот и масовен промет секое третирање на трговски договор за продажба како правно неважечки, поради отсуство на цената или непостоење на елементи од кои таа би можела да се утврди. Во смисла на оваа е и решението во нашиот ЗОО (член 450/2) каде што се предвидува дека кога со договорот за продажба во стопанството цената не е определена, а ниту, пак, во него има доволно податоци со помош на кои таа би можела да се определи, тогаш купувачот е должен да ја плати цената што продавачот редовно ја наплатувал во времето на склучување на ваквите договори, а во недостиг на ова разумна цена.

Од излагањето можеме да заклучиме дека постојат многу исти или слични законски решенија, но очигледни се и разликите помеѓу одредбите на ЗОО и Виенската конвенција за меѓународна продажба на стока, пред сè во поглед на предметот на договорот за продажба и формата на договорот. Во поглед на предметот истакнавме дека, според ЗОО, предмет на договорот за продажба можат да бидат и движни и недвижни ствари, како и определени права, додека според Виенската конвенција постојат продажби врз кои не се применува конвенцијата, при што очигледно произлегува дека не се сметаат како предмет на договорот недвижни ствари, определени права или давање на некоја услуга.

Во поглед на формата, разликата се состои во тоа што ЗОО предвидува задолжителна писмена форма, исклучиво при продажба на недвижност, додека според Виенската конвенција не се предвидува задолжителна писмена форма на договорот за меѓународна продажба на стока ниту во еден случај. Она што нам посебно не интересира е, дали постојат разлики помеѓу законските решенија во домашното право и решенијата содржани во Виенската конвенција за меѓународната продажба на стоки, кои се однесуваат на правата и обврските на купувачот. Тоа ќе биде и предмет на елаборација во понатамошното излагање, односно во наредните поглавја.

3.2. UNIDROIT начела на меѓународните трговски договори

UNIDROIT Принципите, односно начелата на меѓународните трговски договори се незаконодавна кодификација или „повторување“ на општиот дел на правото на меѓународните трговски договори. Овие начела првпат се објавени во 1994 година, а изданието од 2004 година на UNIDROIT Принципите се состои од: Преамбула и 185 членови, кои се поделени во 10 поглавја. UNIDROIT принципите претставуваат мешавина од традицијата и иновацијата. Додека, по правило, изборот беше даден на решенија општоприфатени на меѓународно ниво („заеднички јадро“ пристап), исклучителното решение кое најдобро одговара на посебните потреби на меѓународната трговија се

UNIDROIT Принципите, кои се најпосакувани иако претставуваат т.н. малцинство во поглед на домашното право („подобро владеење“ пристап)⁶¹.

Покрај тоа, исто така, со оглед на фактот дека тие се достапни во речиси сите главни јазици на светот⁶², UNIDROIT Начелата сè повеќе и почесто се користат од страна на страните во преговорите и изработка на прекуграничните договори. Она што е најважно е дека арбитражните трибунали сè повеќе се потпираат на UNIDROIT Принципите во нивните одлуки. Практиката резонира на следниот начин⁶³:

Тужителот, белгиска компанија (продавач), склучил договорот за продажба со тужениот, руска компанија (купувач). Тужителот уредно ги извршил своите обврски според договорот, додека тужениот не ја платил целата цена. Тужителот побарал наплата на остатокот од цената, камата и арбитражни трошоци. По започнувањето на арбитражната постапка тужениот го платил останатиот дел од цената, но се противел на плаќање на казнената камата, бидејќи нејзината сума била грубо прекумерна и затоа сметал дека треба да се намали во согласност со практиката на Меѓународната комерцијална арбитража на Руската Федерација и член 7.4.13 (2) на UNIDROIT Принципите. Договорот не го определувал законот кој се применувал врз него. Арбитражниот трибунал сметал дека во согласност со рускиот конфликт на законските правила, белгискиот закон бил применлив во случајот како поблизок. Во однос на барањето на тужителот за намалување на казната во согласност со чл. 7.4.13 на UNIDROIT Принципите, арбитражниот трибунал го отфрлил истакнувајќи дека UNIDROIT Принципите ќе бидат применливи само ако е така договорено помеѓу страните, а тоа не било така во конкретниот случај.

⁶¹Chinese European Arbitration Centre. Explanatory Comments (CISG and UNIDROIT), available from: <http://www.ceac-arbitration.com/index.php?id=24>, Last visited: 06.12.2013.

⁶²UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts with Official Commentary, available from: <http://www.unidroit.org/about-unidroit/overview>, Last visited: 06.12.2013.

⁶³Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=2&do=case&id=1384&step=Abstract> ден 28.05.1999 година; држава: Arbitral Award; број: 243/1998; суд: International Arbitration Court of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation; странки: Unknown.

На својата 40-та пленарна сесија во 2007 година, Комисијата на Обединетите нации за меѓународно трговско право (UNCITRAL) официјално ги одобри UNIDROIT Меѓународните комерцијални (трговски) принципи.

Значењето на овие начела во областа на меѓународното договорно право резултира од долгогодишно и интензивно истражување, во кое зеле учество еминентни адвокати од сите континенти во светот, судии и академици, кои се дел од различни културни и професионални средини. Меѓународниот институт за изедначување на приватното право (UNIDROIT) е независна меѓувладина организација со седиште во Рим. Нејзината цел е да ги проучува потребите и методите за модернизација, усогласување и координирање на приватното и, особено, трговско право и да формулира униформни правни инструменти, принципи и правила за да се постигнат овие цели⁶⁴. Целта на овие начела на меѓународните трговски договори е да претставуваат модел кој може да послужи на националните, но и на интернационалните легислатори. Овие начела се однесуваат на меѓународните трговски договори и се применуваат во случај кога страните се договориле дека нивниот договорен однос ќе биде регулиран со овие начела, што можеме да го констатираме и од претходниот случај од практиката. Начелата можат да се применат и кога страните се договориле нивниот договорен однос да биде уреден од страна на „генералните или општите начела на правото“ – “lex mercatoria”. Како на пример, во следниот случај⁶⁵:

Во купопродажен договор меѓу романски продавач и англиски купувач била содржана следната клаузула за избор на правото и договор за арбитража: „Овој договор е регулиран со меѓународното право; каков и да било спор што произлегува во врска со овој договор ќе се решава спогодбено, а доколку тоа не успее, со арбитража под Меѓународниот арбитражен суд“. Кога настанал спор, кој страните не можеле да го решат спогодбено, продавачот побарал арбитража. Страните не се согласиле за тоа кој закон ќе се применува при спор. Продавачот тврдел дека со повикување на „меѓународното право“ страните ги имале на ум општите принципи на правото и lex

⁶⁴UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts with Official Commentary, available from: <http://www.unidroit.org/about-unidroit/overview>, Last visited: 06.12.2013.

⁶⁵Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=2&do=case&id=956&step=Abstract> ден: 06.01.2003; држава: Arbitral Award; број: 12111; суд: ICC International Court of Arbitration 12111; странки: Unknown.

mercatoria, а во согласност со член 1,101 (3) од принципите на Европското договорно право и став 3 од преамбулата на UNIDROIT Принципите заклучил дека спорот треба да се раководи од принципите на Европското договорно право, што се применувале во Романија, а кои требало да се толкуваат во контекст на UNIDROIT принципите. Продавачот се противел на повикување на примена на законот на Англија. Арбитражниот трибунал сметал дека со повикување на „меѓународното право“ страните јасно ставиле до знаење дека тие не сакаат примена на кое било домашно законодавство; терминот „меѓународното право“ требало да се сфати како повикување на *lex mercatoria* и општите принципи на правото што се применувале на меѓународните договори, а таквите општи принципи се рефлектираат во UNIDROIT Принципите, па заклучиле дека спорот треба да се регулира со UNIDROIT Принципите. Што се однесува до Принципите на Европското договорно право, арбитражниот трибунал изјавил дека „тие сочинуваат академски истражувања, кои во оваа фаза не се во голема мера добро познати на меѓународната бизнис заедница и се прелиминарен чекор кон изготвување на идниот Европскиот кодекс на договори, кој уште не е донесен“ и затоа ја исклучил нивната примена во конкретниот случај.

Страните можат да ја исклучат примената на овие начела или да отстапат од нив, освен ако нешто друго не се предвидува со нив. Начелата на меѓународните трговски договори можат да послужат и во насока на интерпретирање или дополнување на меѓународните правни инструменти, но и на домашните закони⁶⁶. Тие биле преземени од страна на голем број од националните законодавства.

UNIDROIT - Принципите за меѓународни трговски договори и Принципите или Начелата на европското договорно право се два збира на принципи кои настанале како резултат на потреба за унификација на договорното право. Овие документи претендираат да станат општи принципи на договорното право, односно една нова редакција на *lex mercatoria*. Овие два инструменти се однесуваат на договорите воопшто, а не само на договорот за купопродажба.

⁶⁶UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts with Official Commentary, available from: <http://www.unidroit.org/about-unidroit/overview>, Last visited: 06.12.2013.

Несомнено е дека помеѓу овие два инструменти постои суштинска, содржинска и временска поврзаност со Виенската конвенција која се рефлектира преку фактот што Виенската конвенција претставува инспирација за двата свои следбеници, а тие претставуваат нејзино дополнување и основа за толкување на нејзините одредби кои пред нивното донесување се сметале за дискутабилни⁶⁷.

При анализата на овие начела кои се однесуваат на сите трговски договори, ќе се фокусираме на правната уреденост на договорот за продажба воопшто. Во член 1.1 на овие начела е определено дека страните се слободни во тоа да влезат во договор и се слободни во утврдувањето на неговата содржина.

Според овие начела, односно принципи не се бара посебна задолжителна форма, односно има иста одредба како и во Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки, при што договор, изјава или кој било друг акт нема потреба да се направи или да биде потврден со одредена форма, туку тоа може да се докаже на кој било начин, па дури и со сведоци. Овој принцип важи и за модификација или раскинување на договорот со меѓусебна согласност на страните. Овој принцип има свое место во речиси сите правни системи, а особено е соодветен во контекстот на меѓународната трговија, каде што, благодарение на современите средства за комуникација, многу од договорите се склучуваат со голема брзина и на различни начини.

Според овие начела, договорот кој е валиден е и обврзувачки за страните, што, всушност, го означува принципот *pacta sunt servanda*. Согласно со начелата, секоја странка мора да дејствува во согласност со добра волја и фер во меѓународната трговија. Како пример за тоа кога некоја од страните не постапува со добра волја, можеме да го наведеме следново:

Според договор за продажба на високо-технолошка опрема купувачот го губи правото да се потпира на каков било каков недостаток во стоката, ако за тоа не даде известување до продавачот со специфицирање на природата на недостатокот без

⁶⁷Амповска, М. Општо за договорната одговорност во правото на ЕУ. Евродијалог, стр.2. На ова упатува и чл. 7(2) од Виенската конвенција, според кој: „Оние прашања што се однесуваат на предметот на уредување на Конвенцијата, а кои не се изречно уредени во неа, ќе се уредат со генералните принципи на кои таа е заснована, или ако такви не постојат, ќе се уредат во согласност со правото што треба да се примени според правните начела на меѓународното приватно право“.

одлагање, веднаш по откривање на недостатокот. Доколку купувачот работи во земја каде што таквата опрема најчесто се користи, притоа открива дефект во опрема, откако ќе ја стави во функција, но во неговата претходна најава до продавачот на опремата, дал лажни индикации во однос на природата на недостатокот, тогаш купувачот го губи правото да се потпира на недостатокот, бидејќи со повнимателен преглед на недостатокот би можел да му ги даде потребните спецификации на продавачот.

Според Начелата, договорот може да се склучи или со прифаќањето на понудата⁶⁸ или со однесувањето на страните, кое е доволно за да се покаже согласноста за договорот. UNIDROIT Принципите содржат правила кои во суштина се многу слични, а во одредена мера дури и исти со правилата кои се одредени од страна на Виенската конвенција.

Правилата кои се опфатени со овие принципи се однесуваат на: враќање на она што било дадено од страните, во случај на раскинување на договорот; правила за надоместување на штета, која била предизвикана при раскинување на договорот; правила за задржување на извршувањето на обврската, додека и другата страна не ја изврши својата обврска; правила за тоа дека едната страна може да го раскине договорот во случај кога другата страна суштински ќе го повреди договорот; средства кои стојат на располагање во случај на неизвршување на обврските; правила за ред на извршување, време и место на извршување на обврските од договорните страни и правила за определување на цената.

3.3. Начела на европското договорно право (Ландо начела)

Начелата на европското договорно право - Ландо начелата (The Principles of European Contract Law – PECL⁶⁹) претставуваат една од најраните иницијативи насочени кон разрешување на проблемот на унификација на

⁶⁸Понудата претставува предлог за склучување на договор, ако таа е доволно определена и ја покажува намерата на понудувачот да биде обврзан во случај на прифаќање на понудата. Извор: <http://www.unilex.info/dynasite.cfm?dssid=2377&dsmid=13637&x=1,2.1.2> (Definition of offer), преземено на 06.12.2013 година.

⁶⁹Prepared by the Commission on European Contract Law. (1999). The Principles of European Contract Law. available from: http://frontpage.cbs.dk/law/commission_on_european_contract_law/pecl_full_text.htm, Last visited: 06.12.2013.

приватното право во рамките на Европската унија⁷⁰. Принципите или начела на Европското договорно право – Ландо начелата се создадени како дел од напорите за единствен Европски граѓански законик и се подготвени од страна на Комисијата за Европско договорно право, предводена од данскиот професор Оле Ландо, која започнала со работа во 1982 година.

Првиот дел од овие начела е изработен во 1995 година, вториот дел во 1999 и третиот дел во 2003 година. Предвидена е нивна примена како општи правила на договорното право на Европската унија, ако страните договориле да ги вградат во нивниот договор⁷¹.

Дури и римскиот договор за основање на Европска економска заедница поставува цел за усогласување на правните прописи во мера која е потребна за успешно функционирање на заедничкиот пазар. Во процесот на создавање на Европската унија, поставено е и прашањето за создавање на единствено приватно право за сите држави членки на Европската унија.

Избрана е областа приватното право, тргнувајќи од претпоставките кои биле засновани на дотогашното искуство дека без единствено приватно право не може да се создаде единствен економски и политички простор и дека разликите кои постојат во националните приватни права на државите членки, пред сè го отежнуваат воспоставувањето и функционирањето на заеднички пазар. Во таа смисла, Европскиот парламент усвоил две резолуции од 1989 и 1994 година, во кои се истакнува дека унификацијата на повеќе гранки од приватното право во форма на усвојување на Европски граѓански законик претставува најефикасен метод за хармонизација за да се воспостави единствен пазар без граници.

Од тој аспект, преовладувал ставот дека унификацијата на целокупното приватно право, низ бројни теоретски несогласности и практични тешкотии кои би биле предизвикани од тоа, претставува премногу амбициозна задача и немало реална потреба за тоа. Во таа смисла, во Резолуцијата е истакнато од страна на Европскиот парламент дека унификацијата може да биде извршена во гранките на приватното право кои се од голема важност за развој на единствен заеднички пазар, како што е договорното право. Врз основа на тоа

⁷⁰Тушевска, Б. (2009). Меѓународно правни аспекти на понудата. Скопје, стр. 57.

⁷¹Посебни узанси. Извор: <http://rpp.nashaucheba.ru/docs/index-140784.html?page=8>, Преземено на 15.01.2014 година.

почнало да се работи на формулирање на општи правила или начела кои би се применувале на сите договори.

Поради таа цел, Комисијата на Европската унија го поддржала основањето на посебна Комисија за европско договорно право (Commission on European Contract Law), која е позната и како Ландова комисија. Резултат на работата на оваа Комисија биле Начелата на европското договорно право, кои биле содржани во две книги – дел 1 и 2 (Principles of European Contract Law, Parts I and II)⁷². Ландо начелата по својата правна природа претставуваат збир од правила кои немаат сила на национално, а ниту пак сила на меѓународно право, туку нивната сила произлегува од рационалноста на решенијата кои се предвидени со нив. Оттука произлегува дека овие начела немаат обврзувачки карактер, тие го изразуваат современото *lex mercatoria*, односно автономното меко право (*soft law*), па, поради тоа, се препорачува да се применуваат.

Целта на овие начела е да се отстранат споровите помеѓу законите на одделни држави и да се олесни меѓународниот промет на стоки и услуги⁷³. Факт е дека помеѓу европските системи на приватното право постојат значајни разлики, не само помеѓу *common law* и *civil law* системот, туку и во самиот континентален систем на правото, па овие начела ни ја покажуваат согласноста која е постигната во комунитарната правна доктрина.

Кога станува збор за односот помеѓу македонското приватно право и Начелата на европското договорно право, се согледува дека решенијата на домашното договорно право – ЗОО во поголемиот број случаи се усогласени со начелата⁷⁴.

Голема улога во развојот на европското приватно право и хармонизација на националното законодавство има Европскиот суд за човекови права во Стразбур и на Судот на правдата на Европските заедници во Луксембург. Ова укажува на почетокот на приближување на двата големи правни системи на континенталниот - европскиот и англо – американскиот⁷⁵.

Начелата на европското договорно право ги регулираат прашањата за примена на начелата на слобода на договарање, пресметување на крајниот

⁷²Edited by O. Lando and Hugh Beale. (2000). Principles of European Contract Law, Parts I and II. Kluwer Law International.

⁷³Тушевска, Б. (2009). Меѓународно правни аспекти на понудата. Скопје, стр. 57.

⁷⁴Vukadinovic, R. (2001). *Nacela evropskog ugovornog prava i jugoslovensko pravo*. Pravni fakultet – Kragujevcu, Centar za pravo Evropske unije i Institut za pravne i drustvene nauke, стр. 14.

⁷⁵Lazic, M. *Obligaciono pravo*. Pravni fakultet, Univerziteta u Nis, стр. 2.

рок, склучувањето на договорот, полноважноста на договорот, променетите околности, исполнувањето на договорите, правни лекови во случај на неисполнување на договорните обврски, обврските на страните, итн.

Овие принципи не се задолжителни и имаат карактер на препораки за деловните луѓе, а нивното прифаќање зависи од автономијата на деловните луѓе. Доколку страните одлучат да ги применат овие правила тогаш нема да се применуваат правилата на нивните национални законодавства. Во член 1101 се предвидува дека овие начела ќе се применуваат како генерални правила на договорното право кога страните ќе постигнат договор за нивната примена или кога страните не избрале правен ситем и правила кои би се применувале на нивниот договор. Од начелата на европското договорно право ќе наведеме неколку основни, како што се:

- а) Принципот на добра волја во постапувањето на договорните страни;
- б) Слобода на договарање, која е предвидена во член 1102 од начелата, како и право на страните слободно да ја утврдат содржината на договорот;
- в) Извршување на обврските на начин на кој што е договорено. Овој принцип ја потврдува важноста на општиот принцип *pacta sunt servanda*, односно дека договорот претставува закон за договорните страни.

Можеме да констатираме дека овие начела ја потенцираат обврската на договорните страни за извршување на договорните обврски, на начин на кој што е договорено, при што овие начела содржат правила за извршувањето (рок, време, ред на извршување и сл.), а во случај на неизвршување на обврските се предвидуваат правни средства кои можат да се искористат (право на надомест на штета, раскинување на договорот и сл.). Анализата на секое правило од овие начела не упатува на тоа дека поголемиот дел од нив се согласуваат со UNIDROIT Принципите, а во голема мера и со Виенската конвенција. Она што е најважно е дека сите овие начела во најголем број се прифатени и вградени во нашиот ЗОО.

3.4. Draft Common Frame of Reference (DCFR)

Draft Common Frame of Reference – DCFR од 2009 година претставува Нацрт заедничка референтна рамка и содржи принципи, дефиниции и модел на правила на Европското приватно право. Подготвен е од страна на Работна

група за Европскиот граѓански законик и истражувачка група за постоечки приватно – правни режими на Европската комисија на приватното право (Acquis група), базирано на ревидираната верзија на Принципите на европското договорно право.

DCFR ја презентира идејата за европското приватно право со нова содржина која го зголемува меѓусебното разбирање и го промовира колективното размислување за приватното право во Европа. Содржината на DCFR е убедлива и може да придонесе за хармонична и неформална европеизација на приватното право.

DCFR има поширока покриеност од PECL. Од претходното излагање произлезе дека покриеноста на PECL се однесуваше на правила на формирање, валидност, толкување и содржина на договорите и на другите правни дела, но, исто така, и на извршувањето на обврските кои прозилегуваат од нив и правни средства за извршување на таквите обврски. DCFR ја продолжува оваа покриеност и оди понатаму.

DCFR е објавен на англиски јазик и претставува резултат на 25-годишна соработка на правници од сите јурисдикции на земјите – членки на Европската унија. Тој процес на соработка започнал во 1982 година со востановување на Комисијата за европско договорно право (CECL) и бил проширен со формирањето на Истражувачката група во 1998 година и Acquis Групата во 2002 година.

DCFR содржи основни принципи за слободата на договарање, безбедноста, правдата и ефикасноста кои се однесуваат за сите правни дела. DCFR содржи дефиниција за договор, која гласи дека договорот претставува согласност која е наменета да доведе до обврзувачки правен однос или да има некое друго правно дејство. Договорот претставува билатерален или мултилатерален правен акт. Страните се слободни во нивната одлука да склучат договор или друго правно дело и да ја утврдат неговата содржина, предмет и задолжителните правила кои ќе бидат применливи.

Во DCFR е предвидено дека страните можат да ја исклучат примената на кое било правило кое се однесува на договорите или на другите правни акти, или на правата и обврските кои произлегуваат од нив. Секој валиден договор е обврзувачки за страните и при тоа секоја страна може да бара од другата страна извршување на обврската од другата страна.

DCFR содржи на почетокот модел на правила, односно принципи, а во натамошниот текст се елаборирани десет книги кои имаат свој предмет на анализа. Релевантни за прашањето за обврските на купувачот, како една од договорните страни се втората, третата и како најважна е четвртата книга. Втората книга има наслов „Договори и други правни акти“, каде што се објаснети поимите на договор, недискриминација на страните, преддоговорните должности, понудата за склучување на договорот и нејзино прифаќање, основи за поништување или невалидност на договорите и правните акти, толкување на договорите и другите правни акти и содржината и ефектите кои ги имаат договорите воопшто и другите правни акти.

Третата книга се однесува на „обврските и другите соодветни права“ кои произлегуваат од правните акти (изведбата, средства при неизвршување на обврските, плуралност на должниците и на доверителите, промени на страните и сл.). Четвртата книга е онаа која нас не интересира, а се однесува на „специфичните договори и правата и обврските кои произлегуваат од нив“. Во овој дел се елаборирани многу договори, како што се: продажбата, закупот, застапување, франшиза и сл.

Во четвртата книга, која рековме дека се однесува на специфичните договори и правата и обврските кои произлегуваат од нив, во својот прв дел содржи правила кои се однесуваат на договорот за продажба, како и правата и обврските кои произлегуваат од договорот за продажба. Во првото поглавје од делот за продажба се образложени дефинициите и договорите кои се опфатени, при што е определено дека делот се однесува на договорите за продажба на стоки и поврзаните потрошувачки договори. Освен на овој договор, делот се однесува и на договорите за продажба на електрична енергија, договор за продажба на акции, хартии од вредност, договор за продажба на други форми на бестелесен имот, вклучувајќи го извршувањето на правата и обврските, правата од индустриска и интелектуална сопственост и други преносливи права.

DCFR не содржи одредби, односно не се применува на договори за продажба или размена на недвижен имот. Предвидено е дека договорот во кој што една страна се обврзува за одредена цена да произведе стоки за другата страна и да ја пренесе сопственост на другата страна, треба да се смета првенствено како договор за продажба на стоката.

Според ова, можеме да кажеме дека е определено и идните стоки кои треба да се произведат или изработат во иднина, можат да бидат предмет на договорот за продажба за стоки, што е соодветно на одредбите во нашиот ЗОО, но и на одредбите од Виенската конвенција.

DCFR дава дефиниција на зборот стоки, при што определува дека тој збор вклучува добра кои во времето на склучувањето на договорот сè уште не постојат, како и стоката на која се однесува договор за продажба, сам по себе. Договорот за продажба на стоки според DCFR (IV. A - 1:202) е договор според кој едната страна, продавачот, се обврзува на другата страна, купувачот, да ја пренесе сопственоста на стоката на купувачот или на трето лице, веднаш по склучувањето на договорот или во некое идно време, а купувачот се обврзува да ја плати цената.

Второто поглавје од овој дел се однесува на обврските на продавачот, кои што, всушност, се правата на купувачот, иако тоа не е изречно определено. Според ова, купувачот има право, а продавачот е должен да ја пренесе сопственоста на стоката, да ја испорача стоката, да ги предаде документите кои се однесуваат на стоката и да гарантира дека стоката е во согласност со договорот кој е склучен помеѓу нив. Се смета дека испораката ќе биде реализирана доколку стоката или, пак, документите кои ја претставуваат стоката му бидат ставени на располагање на купувачот.

Доколку е предвидено со договорот и превоз на стоката, тогаш купувачот ќе го оствари своето право кога стоката или документите ќе бидат предадени на првиот превозник за доставување до купувачот. Купувачот, во овој случај, го има правото да бара надомест на штета која му била предизвикана со дејствата на продавачот. Доколку со договорот е определено дека продавачот ќе има обврска да го организира превозот на стоката, тој е должен јасно да ги идентификува стоките со ознаки на самата стока или со документи, а во спротивно купувачот има право да му биде дадено известување за пратката со специфицирање на стоката.

Во делот IV. A - 2:301, е определено дека стоката треба да биде во квантитет, со квалитет и опис како што е определено со договорот помеѓу страните, да биде со содржина и пакувана на начин на кој што е определено со договорот и да биде испорачана заедно со сите додатоци, инструкции за инсталација како што е определено со договорот. Стоката треба да биде

ослободена од какви било права на трети лица, значи дека продавачот треба да гаранира и да поднесе одговорност за правните недостатоци на стоката.

Доколку купувачот во времето на склучување на договорот за продажба знаел или разумно би било да се очекува дека можел да знае за недостатокот на сообразност на стоката (несоодветност на намената, квалитет, пакување, правата на трети лица врз стоката), односно за материјалните и правни недостатоци кои ги има стоката, тогаш тој нема право да бара одговорност на продавачот за тие недостатоци. Купувачот има право да бара одговорност од продавачот за недостаток на стоката кој постоел во моментот на преминувањето на ризикот врз купувачот, иако недостатокот станал очигледен по тој момент (IV. A - 2:308 (1)).

Во третото поглавје од делот на DCFR кој се однесува на договорот за продажба, станува збор за обврските на купувачот, што претставува и наш предмет на истражување во овој труд. Според IV. A - 3:101 од DCFR, главни обврски на купувачот се да ја плати цената, да ја преземе стоката и да ги преземе документите кои ја претставуваат или се однесуваат на стоката.

Доколку според договорот, купувачот е должен да ја одреди формата, количината или другите карактеристики на стоката или времето на нивното доставување, а пропушти да направи таква спецификација во рамките на договорениот или во разумен рок по приемот на барањето на продавачот, во тој случај продавачот може да ја направи таа спецификација во согласност со барањата на купувачот кои можеле да му бидат познати на продавачот во конкретниот случај. Продавачот кој ќе направи таква спецификација треба да го информира купувачот за тоа и може да му одреди разумен рок во кој купувачот може да направи различна спецификација. Доколку купувачот, откако ќе го прими известувањето, не успее да направи друга спецификација во определеното време, тогаш ќе биде задолжителна спецификацијата на стоката која е направена од страна на продавачот. Оваа одредба е иста со одредбата која е содржана во член 65 од Виенската конвенција за меѓународна продажба на стока, за што ќе стане збор понатаму во трудот.

Во DCFR е определено дека цената може да биде фиксно одредена во согласност со тежината на стоката, па во случај на сомнение цената ќе се утврди преку нето тежина на стоката. Купувачот ќе ја исполни својата обврска да ја преземе стоката кога ги презема сите дејства кои разумно се очекуваат, со

цел да му овозможи на продавачот да ги испорача стоките и кога ќе ја преземе стоката или документите кои ја претставуваат стоката, во согласност со договорот.

Можеме да констатираме дека ова е исто со правилото кое е содржано во член 60 од Виенската конвенција, кој се однесува на обврската на купувачот за преземање на испораката. Купувачот може да ја преземе испораката и во случај кога продавачот ја испорачал целата стока или само еден нејзин дел пред времето кое е определено, освен кога со прифаќањето на испораката би се нанело штета на интересите на купувачот, во кој што случај купувачот може да ја одбие испораката. Купувачот може да го одбие или, пак, да го задржи количеството на стоката која е вишок, доколку продавачот му испорача поголемо количество од она што е договорено. Доколку купувачот одлучи да го задржи вишокот на стока кој му е доставен, тогаш тој ќе биде должен да го плати според договорената цена. Од ова постои исклучок во потрошувачкиот договор за продажба, во кој што случај ќе се применуваат правилата за несакана стока.

Во четвртото поглавје од овој дел се објаснети правните лекови, кои им стојат на располагање на договорните страни кај договорот за продажба. Во ова поглавје се определува дека купувачот може да го раскине договорот поради каков било недостаток на сообразност на стоката, освен ако недостатокот е незначителен. Доколку продавачот е физичко лице кое дејствува за цели кои не се поврзани со трговијата на тоа лице, бизнис или професија, тогаш купувачот нема да има право на отштета за недостаток во сообразноста и надминувањето на договорената цена. Купувачот има обврска и е должен да ја прегледа стоката или да ја даде на испитување во краток временски период, во согласност со околностите. Доколку купувачот не го стори тоа може да го изгуби правото да се потпира на недостаток на сообразност на стоката. Испитувањето, односно прегледот на стоката може да се одложи додека стоките да пристогнат на определената дестинација, доколку со договорот е предвиден превоз на стоката.

Доколку стоката се пренасочи во текот на транзитот пред купувачот да има можност да ја прегледа стоката, а при тоа во времето на склучувањето на договорот продавачот знаел или би можело разумно да се очекува да знае за можноста за такво пренасочување, тогаш испитувањето на стоката од страна

на купувачот може да се одложи додека стоките да пристигнат на новата дестинација. Купувачот е должен да го извести продавачот за секој недостаток на стоката кој ќе биде откриен при испитувањето.

Согласно IV. A - 4:302/2 од DCFR купувачот ќе го изгуби правото да се потпира на недостатокот на сообразноста, во случај кога купувачот не го извештил продавачот за тој недостаток најдоцна во рок од две години сметано од времето кога стоките му биле предадени на купувачот. Купувачот не мора да го извести продавачот дека не биле испорачани сите стоки, доколку купувачот има причина да верува дека останатите стоки ќе бидат доставени.

Во поглавјето пет на овој дел се содржани правила за преминувањето на ризикот. Ефектот од преминување на ризикот се огледа во следното: губењето или оштетувањето на стоките по преминување на ризикот врз купувачот, не го ослободува купувачот од неговата обврска да ја плати цената, освен ако загубата или оштетувањето е резултат на дејствие или пропуст на продавачот⁷⁶.

Од аспект на DCFR, ризикот преминува од продавачот на купувачот, во моментот кога купувачот ја презема стоката или документите кои ја претставуваат стоката. Но, ако договорот се однесува на стока која не е идентификувана, тогаш ризикот нема да помине на купувачот сè додека стоката не биде јасно идентификувана, без разлика дали тоа ќе биде со ознаки на стоката, со превозните документи, со известување дадено на купувачот или на друг начин. Во случај кога стоката е ставена на располагање на купувачот, а купувачот е свесен за тоа, тогаш ризикот преминува на купувачот во моментот кога стоката треба да се преземе, освен ако купувачот има право да го одложи преземањето на стоката.

Со одредбите на DCFR е покриена и ситуацијата кога стоката е ставена на располагање на купувачот на место кое не е седиште на продавачот. Тогаш се определува дека ризикот преминува кога купувачот е свесен за фактот дека стоката му е ставена на располагање во тоа место. Важно е прашањето кога преминува ризикот врз купувачот, доколку е склучен договор за продажба кој вклучува превоз на стоките. Од аспект на DCFR се смета дека ризикот преминува на купувачот кога стоките ќе му бидат предадени на првиот

⁷⁶Study Group on a European Civil Code and the Research Group on EC Private Law (Acquis Group). (2009). Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law Draft Common Frame of Reference (DCFR).

превозник на стоките, во согласност со договорот. Во случај кога стоките се продаваат во транзит, тогаш ризикот преминува врз купувачот во времето кога стоките се предадени на првиот превозник, но ако околностите тоа го дозволуваат, ризикот ќе премине врз купувачот во времето на склучување на договорот. Овде постои исклучок, во случај кога во времето на склучување на договорот продавачот знаел или можел да знае дека стоката била изгубена или оштетена, а тоа не го открил на купувачот, тогаш ризикот за губење или оштетување на стоката е на страна на продавачот.

Според горенаведеното за правилата и насоките кои се образложени во DCFR, а во поглед на прашањето за обврските на купувачот, резимираме дека главно обврските на купувачот се состојат во плаќањето на договорената цена за стока и преземање на испораката на стоката и на сите дејства кои ќе го овозможат преземањето. Обврската на купувачот да ја прегледа стоката, да даде известување за евентуалните недостатоци, да даде своја спецификација на стоките и слично, претставуваат на некој начин споредни обврски на купувачот. Генерално, сите овие обврски соодвестуваат со она што е определено во нашиот ЗОО и Виенската конвенција и претставуваат нивно дополнително толкување.

Причината поради која во DCFR се предлагаат одредени правила кои во некоја мера се разликуваат од PECL, произлегува од потребата да се повлече јасна разлика помеѓу договор (сфатен како спогодба или правно дело) и односот во кој прераснува договорот составен од заемни права и обврски. Па, во таа смисла, според DCFR, договорот се склучува, а обврските се исполнуваат, односно договорот не е тој што се исполнува⁷⁷.

⁷⁷Амповска, М. Општо за договорната одговорност во ЕУ. Евродијалог, стр. 6.

ВТОРО ПОГЛАВЈЕ

ПРАВА НА КУПУВАЧОТ

Уште во римското право купопродажбата била не само билатерален, туку и комутативен договор, што означува дека врз основа на неа и за продавачот и за купувачот настанувале заемни и еднакви права и заемни и еднакви обврски, при што правата на продавачот биле корелативни со обврските на купувачот, а правата на купувачот биле корелативни со обврските на продавачот. Во римското право правата на купувачот биле следниве:

- Право да ја бара стоката, која продавачот бил должен да ја предаде;
- Право да го бара оној квалитетот и она количеството на стоката, како што се договориле;
- Право да ги бара сите плодови кои продавачот ги собрал од стварта од моментот на склучувањето на купопродажбата, па сè до нејзиното извршување;
- Право да ја бара стварта во непречено владение;
- Право да бара гаранција од продавачот за природните и за правните недостатоци на продадениот предмет (евикција)⁷⁸.

Во излагањето кое што следи ќе ги објаснеме правата кои ги има купувачот според нашиот Закон за облигациони односи, но ќе направиме и споредба со правата на купувачот кои се определени во Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки.

1. Права на купувачот според Закон за облигациони односи

Правата на купувачот во ЗОО се определени во оддел 3 (членовите од 455 до 503) кои, всушност, се определени и како обврски на продавачот. Од аспект на законската одреденост, предвидени се следните права на купувачот:

- Право да бара предавање на предметот на договорот за продажба;
- Право да бара одговорност од продавачот за материјалните и правните недостатоци;
- Право да бара гаранција од продавачот за исправно функционирање на продадениот предмет;

⁷⁸Пухан, И. и Поленак-Акимовска, М. (2001). Римско право. Правен факултет – Скопје, стр. 277-278.

- Право да бара исполнување на договорот;
- Право на намалување на цената;
- Право на раскинување на договорот;
- Право на надомест на штета.

Во излагањето кое што следи поединечно ќе дадеме објаснување на секое од правата на купувачот, со соодветни примери од пракса, со цел да ја согледаме нивната законска уреденост, но и практична примена во определени случаи.

1.1. Право продавачот да му ја предаде стоката

Основна обврска на продавачот, но и основно право на купувачот во исто време претставува правото да бара од продавачот да му ја предаде или испорача стоката, која што е договорена, на начин, место и време како што е определено во самиот договор.

Она што е многу важно се однесува на тоа што не треба да се изедначуваат поимите на испорака на стоката и предавањето на стоката, а тоа произлегува од причина што испораката на стоката има облигационо правен карактер, додека предавањето на стоката има стварноправен карактер. Нашиот ЗОО го употребува терминот предавање на стварта, притоа определувајќи дека предавањето на стварта или стоката треба да му овозможи на купувачот да се стекне со владение врз неа. Како пример, ќе го наведеме следниот случај од правната практика⁷⁹:

До Врховниот суд на Република Македонија било поднесено основано барање за заштита на законитоста, поради погрешна примена на материјалното право. Во барањето било наведено дека тужителот склучил договор за купопродажба на стан со акционерско друштво (АД), при што сопственик на станот било АД и се јавува како продавач, а тужителот го купува станот како носител на станарското право, врз основа на решение и договор за користење на станот. Купувачот се обврзал цената да ја исплати во месечни рати

⁷⁹ Случаи од македонската судска пракса на Врховниот суд на Република Македонија, Извор: http://www.vrhoven.sud.mk/VSUD/MatraVSUD.nsf/Dis_PP.xsp?documentId=56D1AB8D663E2D65C1257B3C0034E1D3, превземено на 07.12.2013 година.

во рок од 40 години. Договорот за купопродажба бил заверен на нотар. Тужениот живеел во предметниот стан, кога тој стан му бил доделен на времено користење на АД, а потоа овој стан му бил продаден на тужителот. Пониските судови го задолжиле тужениот да го испразни станот од луѓе и ствари и да му го предаде во владение на тужителот, поради тоа што тужителот се стекнал со правото на сопственост врз предметниот стан врз основа на правна работа – договор за купопродажба и, согласно закон, имал право да бара станот да му биде предаден во владение од страна на тужениот, кој ја имал фактичката власт врз станот.

Врховниот суд одлучил дека погрешно било применето материјалното право, па одлучил на следниот начин: „Имено, со договорот за купопродажба тужителот се обврзал да ја плати цената на станот, а пак АД како продавач му го продава станот, но истиот не му го предал во владение, од причини што во тој стан живеел и фактички го користел тужениот.

Тоа значи дека договорот за купопродажба не бил реализиран, продавачот на купувачот не му го предал станот, така што купувачот ќе стекне право на располагање односно право на сопственост, како што е определено во член 454 став 1 од Законот за облигационите односи. Со право на сопственост на предметниот стан тужителот (купувачот) не се стекнал и затоа што за тоа не бил извршен упис во јавната книга, како што е тоа определено во членот 33 од ЗОСПО. Со оглед на тоа дека тужителот не се стекнал со право на сопственост на предметниот стан, тој нема право да бара тужениот да биде задолжен да го испразни станот од луѓе и предмети и да му го предаде нему во владение“.

Можеме да забележиме дека со самото склучување на договорот за продажба на стан кој на купувачот не му бил предаден во владение од продавачот и не бил извршен упис на правото на сопственост во јавните книги, купувачот не стекнал право на сопственост на станот и право да бара судот да го задолжи лицето кое го користи станот да се исели од него и да му го предаде во владение.

Во сите правни системи, како што е и нашиот, каде што договорот за продажба има облигационо правен карактер, правото на купувачот се состои во предавање или испорачување на стоката од страна на продавачот, а не се состои во правото да се стекне со сопственост при предавањето на стварта, што, пак, претставува карактеристика на граѓанското право. Притоа, кога стварта е подвижна продавачот му ја врачува на купувачот, што претставува т.н. *фактичко предавање*.

Во случај кога стварта е неподобна за фактичко предавање (на пример, кај продажбата на моторно возило), тогаш доволно ќе биде само да се предаде некој нејзин дел или исправа, која што ја симболизира стварта, а тоа би можело да биде на пример клуч од моторно возило или складишница⁸⁰. Во овој случај станува збор за т.н. *симболично предавање*, кое е содржано и во ЗОО – *продавачот ја извршил обврската за предавање на купувачот, по правило, кога предметот ќе му го врачат или ќе му предаде исправа со која предметот може да се преземе (член 455/2)*. Стварта треба да се предаде во состојба како што е договорено, но доколку состојбата не е договорена, тогаш купувачот има право да ја бара стварта во исправна состојба. Доколку стварта е сложена, тогаш купувачот има право да бара да му се предаде главната ствар, заедно со припадоците. Во тој поглед, во ЗОО е определено дека *плодовите и другите користи од предметот му припаѓаат на купувачот од моментот кога продавачот бил должен да му ги предаде (член 456/2)*.

Купувачот има право да бара предавањето на стварта или стоката да се изврши во времето и во местото, кое е определено во договорот за продажба. Времето кое е предвидено со договорот претставува договорен рок за предавање на стварта, а доколку рокот не е определен во самиот договор, тогаш стварта треба да се предаде во времето кое е определено со закон или законски рок. Во трговската практика, рокот на предавање може да биде одреден и со терминот промптно, брзо, итно и сл.

Според ЗОО, кога датумот на предавањето не е определен, тогаш продавачот е должен предавањето да го изврши во разумен рок по склучувањето на договорот, со оглед на природата на предметот и на другите

⁸⁰Складишницата се состои од признаница и заложница, кои ги содржат следните податоци: назив и занимање на давачот на депозит, негово седиште, односно живеалиште, назив и седиште на складиштарот, Види член 797-799 од ЗОО.

околноста (член 458). Продавачот и купувачот можат да се договорат предавањето на стварта да биде извршено во текот на извесен период време (член 457, од ЗОО). Договорните страни можат да постигнат согласност за местото на предавањето, односно испораката. Кога со договорот не е предвидено во кое место треба да се предаде стварта, тогаш се применува член 459 од ЗОО, кој предвидува дека – кога местото на предавање не е определено со договорот, *предавањето на предметот се врши во местото во кое продавачот во моментот на склучувањето на договорот имал свое живеалиште или, во недостиг на ова, свое престојувалиште, а ако продавачот го склучил договорот во вршењето на својата редовна трговска дејност, тогаш во местото на неговото седиште*. Ако во моментот на склучувањето на договорот на страните им било познато каде се наоѓа предметот, односно каде треба да биде изработен (кога станува збор за идна ствар), предавањето се врши во тоа место.

Во нашата практика, договорните страни се повикуваат на одредена транспортна клаузула (франко Скопје или пристаниште Солун)⁸¹. Законот предвидува и посебни правила за предавање на стварта на превозник и организирање на превозот. Во член 460 од ЗОО е предвидено дека предавањето ќе биде извршено со врачување на предметот на превозникот или на лицето кое го организира експедирањето, во случај кога е потребно да се изврши превоз на предметот, а при тоа со договорот не е определено местото на исполнување. Организирањето на превозот паѓа на товар на продавачот.

ЗОО содржи одредби за истовремено извршување на предавање на предметот и исплата на цена, односно го регулира одлагањето на предавањето на предметот на договорот за продажба до исплатата на цената, при што купувачот не е должен да ја исплати цената пред да има можност да го прегледа предметот. Во случај кога договорот предвидува плаќање со предавање на соодветна исправа, тогаш купувачот нема право да ја одбие исплатата на цената поради тоа што немал можност да го прегледа предметот (член 464/3 од ЗОО).

⁸¹Илиески, М. (2008). Трговско право. Државен универзитет „Гоце Делчев“ – Штип, стр. 147.

1.2. Право да бара гарантирање за својствата на стоката

Купувачот има право да бара гарантирање, од страната на продавачот, дека стоката што ја продава ги има потребните материјални и правни својства и дека таа исправно функционира. Кога стварта или стоката ги нема потребните материјални својства, тогаш велиме дека има материјални недостатоци, за кои што е одговорен продавачот. Потребно е стварта или стоката која се предава да ги има договорените својства, односно оние својства кои упатуваат на конкретните околности на договорот за продажба. Најчесто материјалните својства на стварта се однесуваат на нејзиниот квантитет, квалитет и комплетност. Во ЗОО е определено кога постојат материјални недостатоци, а тоа е во случај:

- Ако предметот ги нема потребните својства за негова редовна употреба или за промет;
- Ако предметот ги нема потребните својства за особена употреба за која го набавува купувачот, а која му била позната на продавачот или морала да му биде позната;
- Ако предметот ги нема својствата и одликите што се изречно или премолчено договорени, односно пропишани и
- Кога продавачот предал предмет кој не е соодветен на мострата или на моделот, освен ако мострата или моделот се покажани само заради известување.

Недостатокот може да биде битен (главен) или небитен (спореден). Кога поради недостатокот конкретната ствар не може да се користи во согласност со нејзината намена или користењето значително е отежнато, тогаш станува збор за битен недостаток, а во спротивно станува збор за неодстаток кој е небитен. Доколку недостатокот може да се согледа при вообичаен преглед на стварта тоа означува дека недостатокот е видлив, а доколку не може да се согледа при вообичаен преглед на стварта или стоката, тогаш велиме дека станува збор за скриен недостаток. Материјалниот недостаток може да биде отстранлив доколку може да се отстрани, а во спротивно тој е неотстранлив.

Купувачот има право да бара одговорност од продавачот за материјалните недостатоци кои што стварта ги имала во моментот на преминувањето на ризикот врз купувачот, без оглед дали тоа му било познато

на продавачот. Купувачот има право да бара одговорност од продавачот и за оние материјални недостатоци кои ќе се појават по применувањето на ризикот врз купувачот, доколку недостатоците се последица од некоја причина што постоела и пред тоа, како на пример, продажба на заразени крави, свињи, радиоактивни прехранбени производи и сл. ЗОО определува дека купувачот може да бара одговорност само за значителен материјален недостаток (член 466/3).

Купувачот не може да бара одговорност за недостатоци доколку во моментот на скучувањето на договорот му биле познати или, како што определува ЗОО, не можеле да му останат непознати⁸². За да може да се бара одговорност за материјалните недостатоци потребно е купувачот примениот предмет на вообичаен начин да го прегледа или да го даде на преглед, кога тоа е можно според редовниот тек на работите и притоа за сите видливи недостатоци да го извести продавачот во рок од осум дена. Овде постои посебна карактеристика на трговските договори каде што купувачот треба да го извести продавачот за видливите недостатоци кои ги забележал без одлагање, во спротивно го губи правото да бара одговорност.

Доколку предметот е предаден во присуство на двете страни тогаш купувачот треба да му ги соопшти своите забелешки во поглед на недостатоците веднаш, во спротивност ќе го изгуби правото кое што му припаѓа. Кога станува збор за скриен недостаток, купувачот под закана на губење на правото е должен да го извести продавачот за тој недостаток во рок од осум дена, додека кај трговскиот договор известувањето треба да се изврши без одлагање.

Правото на купувачот да бара одговорност на продавачот за скриените недостатоци се гасне за оние недостатоци, кои ќе се покажат по изминувањето на шест месеци од предавањето на предметот, доколку нешто друго не е договорено. Рокот за известување почнува да се смета од денот кога купувачот го открил недостатокот, а доколку станува збор за поправка на предметот, испорака на друг предмет и слично, тогаш роковите почнуваат да течат од предавањето на поправениот предмет или другиот предмет. Во самото

⁸²Не можеле да му останат непознати недостатоците кои што грижливо лице со просечно знаење и искуство и лице со исто занимање и струка како и купувачот би можело лесно да ги забележи при вообичаен преглед на предметот, Види член 468/2 од ЗОО.

известување за недостатокот купувачот треба прецизно да го опише недостатокот и притоа да го повика продавачот да го прегледа конкретниот предмет. Според член 473 од ЗОО купувачот не го губи правото да се повика на некој недостаток и кога не ја извршил својата обврска предметот да го прегледа без одлагање или обврската во определениот рок да го извести продавачот за постоење на недостатокот или кога недостатокот се покажал дури по шест месеци по предавањето на предметот, доколку тој недостаток му бил познат на продавачот или не можел да му остане непознат.

Договорните странки можат да ја ограничат или да ја исклучат одговорноста на продавачот за материјалните недостатоци на предметот, при што купувачот кој што се откажал од правото да го раскине договорот поради недостатоци на предметот ги задржува другите права кои ги има поради тие недостатоци. Доколку станува збор за принудна јавна продажба купувачот нема право да бара одговорност за недостатоци на предметот.

Определени ствари, покрај потребните материјални својства потребно е и исправно да функционираат за да може да дојде до целосно остварување на целта на договорот, а во спротивност може да дојде до одговорност за неискрено функционирање на предметот за договорот за продажба. Доколку стварта, чие предавање претставува предмет на продажбата, не функционира исправно, тогаш купувачот може да бара и од продавачот и од производителот да го поправи предметот во разумен рок, кој што рок не може да биде подолг од 45 дена, или наместо тој предмет да му предаде друг (замена на предметот) кој функционира исправно.

Купувачот може да бара одговорност за неисправно функционирање во случај кога како предмет на продажбата се јавува некој вид на техничка стока (како на пример, фрижидер, мотор, машина за миење садови и сл.). Правата на купувачот, кои му припаѓаат мораат да бидат наведени во гаранцијата. Продавачот треба да му предаде гарантен лист на купувачот, со кој производителот го гарантира исправното функционирање на предметот во текот на определено време, а сметањето почнува од предавањето на предметот на купувачот.

Одговорноста за неисправно функционирање постои независно од одговорноста за материјални недостатоци на стварта (според член 489/2 од ЗОО). Купувачот ги губи овие права врз основа на гарантниот лист по истекот

на една година, сметајќи од денот кога барал од производителот поправка или замена на предметот.

Предметот на продажбата треба да ги има правните својства, кои ќе му го овозможат на купувачот правото на сопственост да не му биде исклучено, органичено или, пак, отежнато поради постоење на права на трети лица врз тој предмет. Доколку постојат права на трети лица врз предметот, тогаш купувачот има право да бара одговорност за правните недостатоци на предметот (заштита од евикција), но постојат два услови според ЗОО, а тие се: *купувачот да не е известен за постоење на правниот недостаток и купувачот да не се согласил да ја купи стварта, односно предметот кој има правен недостаток* (член 496).

До одговорност за правни недостатоци на стварта доаѓа кога продавачот продал туѓа ствар како своја или делумно туѓа ствар како целосно своја, или пак продал оптоварена ствар со некое право (залог, службеност) како слободна ствар.

Евикцијата претставува правен акт на трето лице, односно тужба или приговор, со кој третото лице, врз основа на некое свое појавно право, што постоело во моментот на склучување на договорот за продажба, го исклучува или ограничува правото на располагање, односно правото на сопственост на купувачот, кој верувал дека тоа право го прибавил целосно и без ограничување врз основа на договорот за продажба⁸³. Купувачот има право да го повика продавачот во разумен рок да го ослободи предметот од правото или претензијата на тоа трето лице, или во случај кога предмет да договорот се предмети кои се определени според родот, да побара од продавачот да му испорача друг соодветен предмет без правен недостаток, но откако претходно ќе го извести продавачот дека некое трето лице полага некое право врз предметот на продажбата.

Поради правниот недостаток можат да настапат правни последици, а тоа се следниве:

- Кога продавачот продал туѓа ствар како своја, доаѓа до целосна евикција;

⁸³Галев, Г. и Дабовиќ – Анастасовска, Ј. (2009). Облигационо право. Центар за европско применето право и економија – Скопје, стр. 571.

- Кога продавачот продал делумно туѓа ствар како целосно своја, доаѓа до делумна евикција, само во делот на стварта која што е туѓа и

- Кога продавачот продал оптоварена ствар како слободна ствар, доаѓа до делумна евикција, само во однос на содржината на правото што врз таа ствар го прибавил купувачот⁸⁴.

Во продолжение ќе наведеме еден пример од пракса, за тоа кога постои правен недостаток на предметот на договорот за продажба⁸⁵:

До Врховниот суд на РМ било поднесено основано барање за заштита на законитоста, поради погрешна примена на материјалното право од страна на пониските судови.

Пониските судови го одбиле тужбеното барање на тужителот, утврдувајќи дека не постои одговорност на страна на тужениот за правните недостатоци на договорот (заштита од евикција). Тужителот, како купувач, од една страна и тужениот, како продавач, од друга страна склучиле договор за продажба на патничко моторно возило. Тужениот (продавачот) го продал возилото за определена цена, по што тужителот (купувачот) го регистрирал на свое име возилото и непречено го управувал сè додека отишол во Република Бугарија, каде истото му било одземено поради тоа што била утврдена разлика помеѓу запишаните податоци во талонот и тие на шасјата, при што било утврдено дека патничкиот автомобил бил украден и се барал во Република Бугарија.

Пониските судови одлучиле дека, за да биде раскинат договорот за продажба било потребно тужениот да му ја врати на тужителот исплатената купопродажна цена, а тужителот (купувачот) бил должен да му го врати возилото на тужениот. Пониските судови утврдиле дека не постоела вина на тужениот, поради тоа што тој бил како трет купувач кој по законски пат се стекнал со правото на сопственост на возилото, истото го регистрирал на свое име, поради што истиот не знаел, ниту можел да

⁸⁴Галев, Г. и Дабовиќ – Анастасовска, Ј. (2009). Облигационо право. Центар за европско применето право и економија – Скопје, стр. 571-572.

⁸⁵Витларов, Т. и Чавдар, К. (2009). Збирка на судски одлуки. Здружение на правници на Република Македонија- Скопје, стр. 105-107.

знае дека предметното возило имало некој правен недостаток. Според Врховниот суд, ставовите на пониските судови биле погрешни, затоа што од законските одредби кои биле наведени за тужениот како продавач, постоела одговорност, без оглед на тоа дали тој знаел или не знаел за правниот недостаток на возилото кое било предмет на договорот за продажба, па, според тоа, овој суд истакнал дека во конкретниот случај не била потребна вина на страната на тужениот како продавач, од причина што одговорноста на продавачот била предвидена со закон.

Во смисла на член 509 од ЗОО, тужителот како купувач, го известил тужениот како продавач, дека врз предметот, трето лице полага некое право, па побарал да му ја врати купопродажната цена, односно да му ја надомести штетата. Бидејќи тужениот не постапил по тоа барање, во случај на одземање на предметот – возилото од купувачот, договорот се раскинува според самиот закон, во смисла на член 510 од ЗОО, а купувачот во секој случај има право на надоместок на претрпената штета.

Врховниот суд истакнал дека одговорноста на тужениот за правните недостатоци неспорно произлегува и директно од договор за продажба, кој бил склучен помеѓу странките, во кој било наведено дека, доколку се појават други лица со претензии на право на сопственост по кој било основ, тужениот е должен да го прими во заштита купувачот, односно тужителот и дека ако евентуално сопственичкиот спор го загуби ќе му ја врати купопродажната цена и ќе му ги плати евентуалните трошоци и штетата. Поради сè ова Врховниот суд ги укинал пресудите и го вратил предметот на повторно судење кај првостепениот суд, кој требало да ја одреди стварната штета која ја претрпел тужителот од раскинатиот договор за продажба.

Купувачот кој нема да го извести продавачот и се впушти по своја волја во спор со трето лице и притоа го загуби спорот, може да бара одговорност на продавачот за правните недостатоци, но ова право го губи кога продавачот ќе докаже дека тој располагал со средствата да се одбие барањето на третото лице (член 499, од ЗОО).

Во случај кога правото на трето лице е очигледно основано (член 500, од 300), тогаш купувачот има право и без известување на продавачот и без спор да го признае очигледното основано право на третото лице и при тоа има право да се повика на одговорноста на продавачот за правните недостатоци.

Купувачот може да го повика продавачот на одговорност за правните недостатоци на предметот во рок од една година *од дознавањето за постоењето на правото на трето лице. Ако третото лице пред истекот на тој рок повело спор, а купувачот го повикал продавачот да се замеша во спорот, правото на купувачот се гасне дури со истекот на шест месеци по правосилно завршениот спор* (член 503/2, од 300).

1.3. Право на исполнување и намалување на цената

Правото на исполнување на договорот, купувачот може да го оствари кога ќе побара од продавачот да го отстрани недостатокот или да побара да му биде предаден друг предмет без недостаток. Ова право купувачот може да го оствари откако претходно ќе го извести (навремено и уредно) продавачот за недостатокот.

Ако купувачот не го добие бараното исполнување на договорот во разумен рок, тој тогаш има право да го раскине договорот или да ја намали цената. Купувачот може, односно има право да ја намали цената во случај кога продавачот не извршил поправка или замена на предметот во разумен рок кој, претходно споменавме, не може да биде подолг од 45 дена (член 492, од 300).

Кога на купувачот му е намалено или ограничено правото, поради постоење на правен недостаток, тој има право да бара сразмерно намалување на цената, доколку продавачот не постапи по барањето на купувачот и во разумен рок не го ослободи предметот од правото или претензиите на трето лице.

Намалувањето на цената се врши според сразмерот меѓу вредноста на предметот без недостаток и вредноста на предметот со недостаток во време на склучување на договорот (член 486, од 300).

Купувачот кој успеал да постигне намалување на цената поради постоење на некој недостаток, може да го раскине договорот или, пак, може да

бара ново намалување на цената, во случај кога дополнително ќе се открие некој друг недостаток.

1.4. Право на раскинување на договорот

Купувачот може, односно има право да го раскине договорот, во случај кога продавачот не изврши поправка или замена на предметот во разумен рок, (не може да биде подолг од 45 дена). Во случај кога постојат правни недостатоци на предметот, односно кога на купувачот му е намалено или ограничено правото, тој има право да го раскине договорот, доколку продавачот не постапи по барањето на купувачот и во разумен рок не го ослободи предметот од правото или претензиите на трето лице. Кога ќе биде одземен предметот од купувачот, поради тоа што продавачот не постапил според барањето на купувачот и не го заштитил предметот од претензиите на трето лице, тогаш договорот се раскинува според самиот закон (член 498/1, од ЗОО).

Согласно одредбите на ЗОО (член 478) е предвидено дека доколку купувачот не го добие бараното исполнување на договорот во разумен рок, тогаш тој може, односно има право да го раскине договорот. Но, постои услов за ова право на купувачот, па, така, купувачот ќе може да го раскине договорот само ако претходно му оставил на продавачот дополнител рок за исполнување на договорот. Постои и исклучок, според кој купувачот може да го раскине договорот и без да остави дополнителен рок за исполнување, доколку продавачот, откако го примил известувањето за недостатокот, му соопшти на купувачот дека нема намера да го исполни договорот или, пак, ако од околностите на конкретен случај произлегува дека продавачот нема да може да го исполни договорот ниту во дополнителниот рок. Во продолжение ќе наведеме конкретен случај од правна практика на Врховниот суд на Република Македонија во тој контекст⁸⁶:

Имено, сентенцата на Врховниот суд гласи „Кога се одлучува за раскинување на договорот за продажба, при оценката дали договорот е

⁸⁶ Случаи од македонската судска пракса на Врховниот суд на Република Македонија, Извор: http://www.vrhoven.sud.mk/VSUD/MatraVSUD.nsf/Dis_PP.xsp?documentId=D1C436FB3D929874C1257B3C0034E27C, превземено на 07.12.2013 година.

исполнет во значителен дел, од значење е не само делот што останал неисполнет, туку и тоа дали постои подготвеност договорот да се изврши во целост“. Врховниот суд одлучил дека барањето за ревизија било основано. Пониските судови утврдиле дека тужителката (продавач) со договор за продажба на тужениот (купувач) му продала куќа за утврдена продажна цена. Со договорот било предвидено тужениот да ѝ плати на тужителката сума од 12.000 ДЕМ најдоцна до 1.12.1994 година, а тужениот на 13.12.1994 година и платил износ од 12.300 ДЕМ и со капарот од 2.000 ДЕМ и износот од 3.200 ДЕМ што тужениот ја исплатил на 27.3.1995 година вкупно платил 17.500 ДЕМ, а останале неисплатени 12.500 ДЕМ, кој износ тужениот не го плаќал, бидејќи на самото место се појавила како спорна површината на дворното место.

По склучувањето на договорот кој не бил судски заверен, на тужениот му била дадена во владение куќата и дворното место и во истата тој направил реновирање, но дознал дека квадратурата на дворот не се совпаѓа со договорот со тоа што му е продадено. Пониските судови го одбиле тужбеното барање на тужителката, од причини што тужениот платил поголем дел од цената, а постоела подготвеност од негова страна да го доплати и остатокот од цената, дека претежен дел од договорот е исполнет, па тужителката може да бара исполнување на договорот, а не раскинување.

Меѓутоа, Врховниот суд на Република Македонија оценил дека погрешен е заклучокот на пониските судови дека постои подготвеност кај тужениот за плаќање на неисплатениот дел од цената, бидејќи од списите по предметот произлегува дека тужениот не сака да го плати останатиот дел од цената, затоа што му е продадена помала површина од таа наведена во договорот. Неисплатувањето на износот по наоѓање на овој суд не претставува незначителен дел од обврската. По однос на овие прашања, пониските судови во доволна мера не ги утврдиле и разјасниле околностите дали тужителката основано бара раскинување на договорот, при состојба кога од една страна, тужениот одбива да ја плати цената во целост, а од друга страна како и дали знаел за состојбата и површината што ја купил, со оглед на тоа

што подолго време ги владеел и изведувал градежни работи, за што помеѓу странките се води друг спор.

При повторното судење, потребно било да се има предвид напред наведеното и првостепениот суд со изведување на дополнителни докази да го разјасни прашањето и со сигурност да утврди дали тужениот знаел за површината што ја купил, па со тоа се согласил и дали понатаму не се согласува со плаќање на преостанатиот дел од цената, за да се оцени дали тужителката може да бара раскинување на договорот, бидејќи на нејзина страна постоел избор дали ќе бара исполнување или раскинување на договорот, при состојба кога неисплатениот дел од цената не е толку мал за да се смета дека договорот помеѓу странките е исполнет во претежен дел, како што сметале пониските судови.

Договорот ќе биде раскинат според самиот закон во случај, кога продавачот нема да го исполни договорот во дополнителниот рок, но во оваа ситуација купувачот може да го одржи во сила договорот само ако без одлагање му изјави на продавачот дека договорот го одржува во сила.

Во случај кога предметот на продажбата има делумни недостатоци или кога е предаден само дел од предметот, купувачот има право да го раскине договорот само во поглед на делот што има недостатоци, односно само во поглед на количеството од предметот кој што недостига. Во овој случај, купувачот може да го раскине целиот договор, само ако количеството кое е договорено или предадениот предмет сочинуваат една целина (член 480/2, од ЗОО). Во член 482 од ЗОО е определено дека купувачот може да го раскине договорот само во поглед на предметите кои имаат недостатоци, во случај кога со еден договор и за една цена се продадени повеќе предмети или група на предмети, па само некои од нив имаат недостатоци. Но, доколку тие предмети сочинуваат една целина, при што нивното раздвојување би било штетно, тогаш купувачот има право да го раскине договорот во целост.

Купувачот ќе го изгуби правото да бара раскинување на договорот поради недостаток на предметот, тогаш кога е невозможно да го врати предметот во состојбата во која го примил. Но, раскинувањето на договорот од страна на купувачот ќе биде оправдано ако поради некој недостаток предметот

пропаднал, наполно или делумно, или е оштетен поради тој недостаток или поради настан што не потекува од купувачот и за кој настан, тој не одговара.

Важно е да истакнеме дека раскинувањето на определен договор за продажба поради недостаток на предметот има исто дејство како и расинувањето на двостраните договори, поради неисполнување⁸⁷.

1.5. Право на надомест на штета

Купувачот има право на надомест на штета, која ја претрпел поради тоа што бил лишен од употреба на предметот во моментот на барањето на поправка или замена до нивното извршување од страна на продавачот или производителот (член 490/2, од ЗОО). Купувачот може, односно има право да бара надомест на штета, во случај кога продавачот не изврши поправка или замена на предметот во разумен рок (не може да биде подолг од 45 дена (член 492 од ЗОО)).

Купувачот има право на надомест на штета, која ја претрпел во случај на постоење на правни недостатоци на предметот на продажбата, но доколку купувачот во моментот на склучувањето на договорот знаел за можноста предметот да му биде одземен, или да му биде намалено или ограничено неговото право, нема право на надомест на штетата ако таа можност се оствари, но има право да бара враќање, односно намалување на цената (член 498/3, од ЗОО).

Купувачот кој навремено го известил продавачот за постоење на недостаток на предметот, може, по истекот на рокот од една година, доколку сè уште не ја платил цената, да истакне барање цената да се намали или, пак, да бара надомест на штетата, кое барање би било како приговор против барањето на продавачот да му се исплати цената. Купувачот има право на надомест на штета според општите правила за одговорност за штета, која е предизвикана поради недостаток на предметот, а ја претрпел на другите свои добра.

⁸⁷ Во двостраните договори, кога една страна не ќе ја исполни својата обврска, другата страна, ако не е определено нешто друго, може да бара исполнувањето на обврските или под условите предвидени во натамошните членови, да го раскине договорот со проста изјава, ако раскинувањето на договорот не настапува според самиот закон, а во секој случај има право на надомест на штетата. Види член 113 од ЗОО.

Во ЗОО во член 481/2 е определено дека ако купувачот одбие да го прими вишокот (поголемото количество на предмети определени по род), тогаш продавачот е должен да му ја надомести штетата на купувачот. Сметаме дека оваа одредба е нејасна, но оправдување наоѓаме во толкувањето на оваа одредба на начин на кој што на купувачот би можела да му се нанесе штета во случај кога поради вишокот на предмети имал дополнителни трошоци при чување или при транспорт на предметите и слично.

Сите овие права на купувачот кои се остваруваат кога предметот на продажбата има некој недостаток, се гаснат по истекот на една година, при што сметањето почнува од денот кога е испратено известувањето до продавачот, со исклучок кога со измама на продавачот, купувачот бил спречен да ги оствари своите права по овој основ.

2. Права на купувачот според Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки

Виенската конвенција содржи поглавја за обврските на продавачот и оние на купувачот, но не и за нивните права⁸⁸. Правата кои ги има купувачот се имплицитно определени преку обврските на другата страна, продавачот, па, така, правата на купувачот можеме да ги согледаме преку анализа на одредбите од член 30 до член 44 од Конвенцијата. Во овие членови се содржани т.н. оригиналните права на купувачот од договорот за продажба.

Според Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки продавачот е должен да ги испорача стоките кои се предмет на договорот, да ги предаде документите кои што се однесуваат на стоките и да ја пренесе сопственоста над стоките. Токму овие се и правата на купувачот согласно одредбите на Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки.

Едно од основните права на купувачот претставува испорака на стоката од страна на продавачот, па, доколку, според договорот за продажба, стоките треба да се превезат, тогаш купувачот има право, а продавачот е должен да ги предаде стоките на првиот превозник заради доставување до купувачот. Купувачот има право стоките да му бидат ставени на располагање на одредено

⁸⁸Pace Law School Institute of International Commercial Law - Last updated September 17, 2002, str. 1.

место доколку предмет на договорот се индивидуално определени предмети, или предмети определени според род кои треба да се издвојат од определена маса или треба да се произведат или изработат, при што, во времето на склучување на договорот страните знаеле дека стоките се наоѓаат во определено место или дека треба да се изработат или произведат во тоа определено место. Во другите случаи, купувачот има право стоките да му бидат ставени на располагање во местото во кое што продавачот во моментот на склучувањето на договорот имал свое седиште.

Купувачот има право да биде известен од страна на продавачот за испраќањето со кое што известување поблиску ќе бидат определени стоките, доколку продавачот му ги предаде стоките на превозник, а при тоа стоките не се јасно идентифицирани како стоки наменети за извршување на договорот со соодветно обележување на нив.

Во случај кога продавачот нема обврска да ги осигура стоките при превозот, тогаш купувачот има право по негово барање да му бидат доставени сите расположливи податоци кои што се потребни за да може тој самиот да си ги осигура стоките. Купувачот има право стоките да му бидат испорачани на датумот кој што е определен или може да се определи врз основа на одредбите на договорот, во кое и да било време во рамките на временскиот период кој што е определен или може да се определи врз основа на договорот, со исклучок ако околностите не укажуваат дека купувачот бил тој што треба да го определи датумот, а, во секој друг случај, купувачот има право стоките да му бидат испорачани во разумен рок по склучување на договорот за продажба.

Купувачот може да го задржи правото да избере датум на испораката, доколку поради некои причини, како на пример, капацитетот на неговиот магацин, тој има заинтересираност да одреди точен датум на прием на испораката. Во овој случај, купувачот треба да му испрати инструкции на продавачот во догледно време. Купувачот има право да му бидат предадени документите кои што се однесуваат на стоките кои, исто така, треба да бидат предадени во времето, на местото и во формата како што е определено со договорот. Значи, дека и во овој случај договорот е доминантен.

Купувачот има право да бара надоместување на штетата доколку документите, кои што се однесуваат на стоките, му бидат предадени пред договорениот рок, при што може за купувачот да бидат предизвикани

непогодности и неразумни трошоци. Овде би се запрашале кои се тие документи кои треба да му бидат предадени на купувачот, па во таа смисла наведуваме дека тоа се документи кои ја контролираат испораката на стоките, товарни записи, магацински сметки и сл. Како релевантни документи можат да се појават и полиса за осигурување, фактури, потврда за потеклото на стоките, уверение за контрола на квалитетот, техничка документација во врска со стоката, упатства за употреба на стоката, складишници, коносман итн.

Купувачот има право да бара да му бидат испорачани стоките во она количество, квалитет и вид, пакувани или заштитени, на начин кој што е предвиден во договорот. Купувачот не може да се повикува на одговорноста на продавачот за каква и да било несообразност на стоките доколку во времето на склучување на договорот за продажба знаел или не можела да му остане непозната таа несообразност на стоките. Купувачот има право да бара одговорност од продавачот, во согласност со оваа конвенција, за секој недостаток на сообразноста на стоките, кој што недостаток постоел во моментот на преминувањето на ризикот врз купувачот, па дури и кога недостатокот на сообразноста станал очевиден подоцна. Купувачот може да бара одговорност од продавачот и за секој недостаток на сообразноста што може да се појави по моментот на преминување на ризикот врз купувачот, доколку недостатокот може да биде резултат на повреда на обврска од страна на продавачот.

Не само според Конвенцијата, туку и според националниот закон се определува дека продавачот мора да ги испорача стоките во согласност со договорот. Купувачот има право да бара надомест на штета, во согласност со одредбите на конвенцијата, доколку стоките му бидат предадени пред истекот на рокот за испорака и притоа му бидат предизвикани неразумни непогодности и неразумни трошоци. Во прилог на ова е и следниот пример⁸⁹:

Купувачот, француска компанија, порачала 860.000 литри чист сок од портокал од продавачот, шпанска компанија. Договорот предвидувал дека испораките требало да се вршат од мај до декември 1996 година. Во замена за намалување на цената, страните се

⁸⁹Case abstract (64). France: Court of Appeal of Grenoble 4 February 1999. Case law on UNCITRAL texts (CLOUT) abstracts no.243.

согласија дека испораката за септември да се одржи кон крајот на август. Во времето на таа испорака, купувачот одбил да ја прими стоката. Меѓутоа, во септември, купувачот побарал да се предаде стоката. Соочен со одбивање на продавачот да ја испорача стоката, купувачот добивал резерви од друго место со повисока цена и затоа одбил да плати за претходните испораки на продавачот.

Стопанскиот суд на Римјаните, пред кој случајот беше изнесен од страна на шпанскиот продавач, ѝ наредил на француската компанија да ја плати цената на стоката, врз основа на тоа што продавачот има право да го одложи извршувањето на своите обврски за сметка на одложување на обврската на купувачот во преземањето на дел од испораката.

Апелациониот суд утврдил дека продавачот имал право да го прогласи договорот за раскинат според членот 64/1 на CISG. Судиите сметале дека купувачот не извршил суштинска повреда, како што е дефинирано во член 25 CISG, со одбивањето да ја земе испораката на стоката на крајот на август. Купувачот имал право да го смета дадениот датум на испорака до крајот на август само како реципрочна концесија за финансиска предност и не можело да се очекува и да се сфати дека доцнењето неколку дена во земање на испорака ќе претставува основно кршење на договорот. Во отсуство на какво било суштинско нарушувања на договорот, продавачот требало да му додели на купувачот дополнителен временски период во кој треба да ја земе испораката. Еднострано раскинување од продавачот, според мислењето на судиите мора да се толкува, како незаконско прекинување на договорот. Судиите го примениле член 74 CISG да се пресмета штетата доделена на купувачот.

Купувачот ќе го изгуби правото да се повика на сообразноста на стоките доколку за тоа не му испратил на продавачот известување во разумен рок, сметано од моментот кога го открил или морал да го открие недостатокот. Доколку купувачот не го известил продавачот најдоцна во рок од две години, сметајќи од денот на стварното предавање на стоките на купувачот, тогаш купувачот во секој сличај го губи правото да се повика на тој недостаток на сообразноста. Овој период бил спорен во текот на подготовката на

Конвенцијата, затоа што овој период е пократок во многу национални закони. Сепак, според условите на меѓународната трговија, должината на овој период од две години се смета за оправдана. Покрај сè, овој рок може да биде изменет од договорните страни.

Купувачот има право да бара да му бидат испорачани стоки слободни од право или од побарување на трето лице, освен доколку купувачот се согласил да прими такви стоки. Купувачот го губи правото доколку за правата или побарувањето на третото лице не го известил продавачот во разумен рок, во кое што известување треба да ја наведе природата на правото или побарувањето откако дознал или морал да дознае за таквото побарување или право. Купувачот има право да ја намали цената или да бара надоместување на штетата со исклучок на изгубената добивка, доколку има разумно оправдување, поради кое не испратил такво известување.

Предмет на елаборација во Конвенцијата не се само правата на третите лица, како што е вообичаено во многу правни системи, но исто така, вклучува и побарувања од третите лица без да прави разлика дали овие побарувања се оправдани или не. Причината е што дури и неоправданите побарувања можат да го попречат купувачот во употребата на стоката или барем можат да предизвикат трошоци, како на пример трошоци за одбрана на суд. Продавачот треба да биде известен за секое побарување од трета страна кое ќе се појави.

Во случај кога продавачот нема да изврши која и да било негова обврска која што произлегува од договорот или од одредбите на конвенцијата, тогаш купувачот може да ги искористи своите права кои се предвидени во член 46 до член 52 или да бара надоместување на штета која е предвидена во член 74 до член 77 од Виенската конвенција. Овие права кои произлегуваат за купувачот можеме да кажеме дека претставуваат секундарни права и се содржани во Виенската конвенција под наслов *„Средства со кои располага купувачот во случај на повреда на договорот од страна на продавачот“*. Купувачот го задржува правото да бара надомест на штета во секој случај, односно и во случај кога ќе се послужи и со друго средство кое му стои на располагање. Купувачот може да бара од продавачот да си ги изврши неговите обврски за испорака на стоките, тој, исто така, има право да бара испорака на други стоки како замена, само кога недостатокот на сообразноста претставува суштествена повреда на договорот. Барањето за замена треба да биде дадено истовремено

со известувањето на продавачот за несообразноста на стоките или во разумен рок по тоа известување. Купувачот има право да бара испорака на други заменети стоки, доколку постои суштинско прекршување на договорот и доколку е во можност да ги врати стоките во суштинската состојба во која ги примил. Критериумите за она што претставува суштинско прекршување на договорот не се определени во Конвенцијата.

Купувачот има право да бара од продавачот да го отстрани недостатокот на стоките со поправка, доколку стоките не се сообразни со договорот помеѓу нив со исклучок кога тоа би било неразумно имајќи ги предвид сите околности. Купувачот може да му определи дополнителен разумен рок на продавачот за извршување на неговите обврски, но тоа не претставува негова должност. Одредување дополнителен разумен рок за извршување не претставува предуслов за раскинување на договорот, ако веќе постои суштинско или фундаментално прекршување на договорот. Како следно наведуваме еден пример, во кој се опфатени повеќе права кои му припаѓаат на купувачот според Виенската конвенција⁹⁰:

Во 1990 година еден италијански продавач и француски купувач склучиле договор за продажба на две машини со висока технологија. Во 1993 година купувачот повел процес против продавачот, за прогласување на договорот за раскинат поради несообразноста. Судот од прва инстанца (Tribunal de commerce de Versailles, 23-11-1994) одлучил во корист на купувачот. Продавачот поднел жалба, тврдејќи дека прогласувањето на договорот за раскинат не било во согласност со разумен временски рок утврден во членовите 39, 46 (3), 47 и 49 (2) (б) од CISG.

Апелациониот суд утврдил дека известувањето за неусогласеност на стоките била дадена во разумен рок. Во случајот, купувачот испратил писмо до агентот на продавачот во Франција, две недели по привремен тест кој бил изведен во просториите на продавачот, информирајќи го продавачот за најдените несообразности и специфицирање на подобрување кое требало да се направи пред да

⁹⁰Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=280&step=Abstract>; ден: 29.01.1998; Држава: France; број: 56; суд: Cour d'Appel de Versailles, 12ème chambre, 1ère section; странки: Giustina International Sp.A. v. Perfect Circle Europe SARL.

биде направен нов тест. Еден месец по вториот тест купувачот испратил друго писмо на продавачот, информирајќи го продавачот за одбивањето да ја земе испораката пред да бидат направени измени и поправки на машините. Подоцна, по барање на продавачот за да ги тестираат машините во просториите на купувачот, две машини биле доставени и инсталирани. Купувачот испратил потоа писмо, наведувајќи ги дефектите, но шест месеци по испораката на првата машина и единаесет месеци по доставувањето на втората машина. Според мислењето на Судот, сите овие известувања за несообразност ги задоволиле барањата на член 39 од CISG. Судот, исто така, утврдил дека купувачот имал право, во врска со известувањата за несообразност, да бара продавачот да ги поправи дефектите, во согласност со чл. 46 (3), CISG. Покрај тоа, купувачот му доделил дополнителен временски период за извршување на своите обврски на продавачот, како резултат на објавувањето на продавачот дека има намера да ги поправи машините.

Според мислењето на Судот, имајќи ги предвид тешкотиите кои се вклучени во поправки, дополнителниот временски период бил со разумна должина и ги задоволил барањата на членот 47 (1), CISG. Продавачот не ги извршил своите обврски во рамките на дополнителен временски период со разумна должина, утврден од страна на купувачот. Судот утврдил дека купувачот има право да изјави дека го раскинува договорот поради суштински повреди и поради тоа купувачот бил лишен од она што тој имал право да го очекува од договорот. Всушност, купувачот не можел да се користи со неисправните машини, како што очекувал. Судот сметал дека декларацијата на купувачот за раскинување била направена во разумен рок, по истекот на дополнителен временски период, во согласност со чл. 49 (2) (б) (II) од CISG.

По истекот на дополнителниот рок, купувачот сè уште може да бара извршување на договорот од страна на продавачот. Со одредувањето на дополнителниот рок за извршување, купувачот покажува негов интерес за извршување на договорот. Во случај кога купувачот ќе добие известување од продавачот дека тој нема да ги изврши своите обврски до истекот на тој

дополнителен рок, тогаш купувачот, сè до истекот на тој рок нема право да искористи кое било средство кое му стои на располагање за повреда на договорот, но купувачот нема да го изгуби правото да бара надоместување на штетата која ја претрпел поради доцнењето на продавачот. Купувачот има право да изјави дека го ракинува договорот во случај кога:

- Кога неизвршувањето на која и да било обврска на продавачот која произлегува врз основа на договорот или од конвенцијата претставува суштествена повреда на договорот;
- Во случај на неиспорака, доколку продавачот не ги испорачал стоките во додатниот рок кој што му бил определен од купувачот или дал изјава дека нема да ги испорача стоките и во тој определен рок.

Купувачот ќе го изгуби правото да бара раскинување на договорот за продажба во случај кога продавачот ги испорачал стоките, при што купувачот не го искористил правото да бара раскинување на договорот:

- Во однос на задоцнетата испорака, во разумен рок сметајќи од моментот кога дознал дека испораката е извршена;
- Во однос на која и да било друга повреда во разумен рок: откако дознал или морал да дознае за повредата, по истекот на секој дополнителен рок што го определил купувачот или откако продавачот изјавил дека нема да ги изврши своите обврски и во тој дополнителен рок, или по истекот на секој дополнителен рок што го определил продавачот и кога купувачот изјавил дека нема да го прифати извршувањето.

Во случај кога постои несообразност на стоките со договорот, без оглед дали цената е веќе платена или не, тогаш купувачот може да ја намали цената сразмерно со разликата помеѓу вредноста на стварно испорачаните стоки во времето на испораката, спрема вредноста што во тоа време би ја имале стоките сообразни со договорот. Како пример од пракса, за правото на купувачот за намалување на цената, го наведуваме следното⁹¹:

Продавач од Сингапур и австралиска компанија (купувачот) склучиле договор за продажба на контактни леќи, јасно наведувајќи дека стоката морала да биде стерилна и произведена според Australian

⁹¹Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=961&step=Abstract>; ден: 17.01.2003; Држава: Australia; број: [2003] WASC 11; CIV 1647 of 1998; суд: Supreme Court of Western Australia; странки:-.

Therapeutic Goods Administration(TGA). Спорот настанал меѓу страните кога купувачот одбил да ја плати цената поради недостатокот на сообразноста на стоките: По прегледот од страна на TGA било пронајдено дека стоката била загадена со бактерии и затоа не била стерилна. Судот сметал дека договорот бил регулиран од страна на CISG (Чл.1(1)(a)CISG). Судот направил експресна референца на член 35 и 45 од CISG, па според чл. 45, купувачот можел да се потпре на член 50, со цел да добие намалување на цената и на член 74, со цел да бара надомест на штета за повреда на договорот. Поради оваа причина Судот наредил дека куповната цена утврдена од страна на продавачот да се сведе на нула, освен тоа, Судот сметал дека купувачот има право на отштета за прекршување на договорот (и за небрежност) и камата.

Купувачот не може да го искористи своето право за намалување на цената кога продавачот го отстранил кое и да било неизвршување на своите обврски или ако купувачот одбил да ја прими испорака од продавачот во согласност со член 37 и член 48 од Виенската конвенција. Купувачот може да изјави дека го раскинува целосно договорот за продажба, само ако делумното неизвршување или недостатокот на сообразност претставуваат суштествена повреда на договорот. Купувачот може да бара извршување на целосната обврска или да бара намалување на цената и во случај кога продавачот ќе испорача само еден дел од стоките или кога само еден дел од стоките е сообразен со тоа што е договорено.

Купувачот има право да ја прими или да ја одбие испораката на стоките од страна на продавачот во случај кога стоките ќе му бидат испорачани пред датумот кој е определен за испорака. Кога продавачот ќе испорача поголемо количество на стоки од она што е договорено со договорот, тогаш купувачот може да ја прими или да ја одбие испораката на тоа количество што го надминува договореното.

ТРЕТО ПОГЛАВЈЕ

ОБВРСКИ НА КУПУВАЧОТ

Причините за појавата на обврските на купувачот лежат во тоа што, по правило, она што претставува право на едната страна во договорот за продажба, тоа претставува обврска на другата страна и обратно.

Потребно е да се утврдат конкретните обврски на купувачот кои се законски одредени. На прво место, треба да се земат предвид оние елементи кои ги регулираат правата и обврските на договорните страни кај купопродажбата. Еден од тие елементи е правната регулатива на продажбата во Република Македонија, а друг елемент во случајот би биле оние меѓународни акти кои ја регулираат продажбата. Потребна е заложба на сите надлежни органи во решавање на предметите во кои предмет на спор претставуваат обврските на купувачот, да се придржуваат на законските одредби, особено на оние решенија од меѓународното право кои се инкорпорирани во повеќето националните закони.

Обврските на купувачот произлегуваат од договорот за продажба и, како што претходно споменавме, она што претставува обврска на купувачот, во исто време тоа претставува и право на продавачот. Во римското право, купувачот при склучувањето на договорот за купопродажба имал неколку основни обврски, а тие се:

- Да му ја исплати цената на продавачот, при што исплатата на цената морала да биде извршена во оној износ, време и место кое што странките го одредиле. Доколку времето и местото на исплата на цената не биле одредени, оваа обврска купувачот требало да ја исполни симултано со испораката на стоката⁹², а за секое задоцнување при исплатата на цената, кое било предизвикано по вина на купувачот одговарал за надомест на штета;

- Да го поднесе ризикот од случајно пропаѓање на стварта, односно купувачот го поднесувал ризикот од случајно пропаѓање на стварта од склучувањето на договорот, па сè до предавањето на предметот, независно од тоа што во тоа време сè уште не бил сопственик на стварта. Постоел исклучок од оваа обврска на купувачот, во случаи кога стварта била определена in

⁹²Пухан, И. и Поленак-Акимовска, М. (2001). Римско право. Правен факултет – Скопје, стр. 276.

генере, кога била конфискувана, кога пропаднала по вина на продавачот и кога договорот за продажба бил суспензивно условен по барање на продавачот;

- Да ја прими испораката на стоката во договореното место и време, во спротивно купувачот бил должен да ја надомести штетата, која што му ја предизвикал на продавачот.

1. Обврски на купувачот според Закон за облигационите односи

Обврските на купувачот се определени со ЗОО во оддел 4, но можеме да кажеме дека законодавецот не посветил доволно внимание на нив, што е видливо од членовите со кои се определени. Како основни обврски на купувачот, ЗОО ги определува исплата на цената и преземањето на предметот, за кои ќе дадеме соодветно образложение во следното излагање.

1.1. Исплата на цената

Една од најважните и основни обврски на купувачот претставува исплата на цената, при што, од особено значење е времето и местото кое е определено за исплата на цената. Според ЗОО, *купувачот е должен да ја плати цената во времето и на местото кое е определено со договорот* (член 504/1).

Во практиката се случува договорните страни да не постигнат согласност во поглед на местото и на времето на исплата на цената (небитни елементи на договорот), па, во тој случај, кога нема договорна одредба, законот определува плаќањето од страна на купувачот да биде извршено во моментот и во местото во кое се врши и предавањето, односно примањето на предметот (т.н. прима-плаќа). Купувачот нема обврска да ја плати цената пред да има можност да го прегледа предметот, но кога договорот предвидува плаќање со предавање на соодветна исправа (симболично предавање), тогаш купувачот не може да ја одбие исплатата на цената поради тоа што немал можност да го прегледа предметот, односно во тој случај купувачот е должен да ја плати цената. Во случај кога цената не мора да биде исплатена во моментот на предавањето на предметот, тогаш е определено плаќањето да се изврши во живеалиштето или седиштето на продавачот. Страните на договорот можат да договорат, односно да постигнат согласност продажбата да биде на кредит, при што, во овој случај,

купувачот освен цената има обврска да ја плати и каматата, освен ако во конкретен случај не биде поинаку договорено. Во излагањето што следи во продолжение ќе наведеме пример од правната практика на Врховниот суд на Република Македонија, во овој контекст⁹³:

Примерот се однесува на правата и обврските на страните на договор за продажба кога е склучена спогодба за мирување на плаќањето обезбедено со акцептни налози.

Врховниот суд во својата сентенца истакнува дека – „Кога е склучена спогодба со која странките се согласиле плаќањето по договорот за продажба да мирува, а исполнувањето на обврската било обезбедено со акцептни налози кои не биле реализирани поради склучувањето на спогодбата, не значи дека тужителот (продавачот) се откажал од правото да бара исполнување на обврската од тужениот (купувачот), ниту пак дека тужениот се ослободува од обврската за доплата на купопродажната цена“.

Тужителот како продавач и тужениот како купувач склучиле писмен договор за продажба на деловен простор во етажна сопственост. Купопродажната цена ја определиле во износ од 100.000 германски марки во денарска противвредност по средниот курс на Народна банка на Република Македонија на денот на плаќањето. На денот на потпишувањето на договорот купувачот-тужениот требало да плати 20% учество од вкупната вредност или 20.000 германски марки, а остатокот да го плати на 36 рати, со фиксна камата определена во износ од 8.000 германски марки во денарска противвредност по курсот на Народна банка на Република Македонија на денот на плаќањето, со тоа што каматата, за разликата од главниот долг, да се исплати на 24 рати.

Странките склучиле спогодба според која се согласиле плаќањето по договорот за продажба на деловниот простор од 16.02.1998 година да мирува и тоа сè до правосилното завршување на друг спор, околу постапката за упис во трговскиот регистар. Врз

⁹³ Случаи од македонската судска пракса на Врховниот суд на Република Македонија, Извор: http://www.vrhoven.sud.mk/VSUD/MatraVSUD.nsf/Dis_PP.xsp?documentId=4F5D2BA78AD388F6C1257B3C0034E358, превземено на 07.12.2013 година.

основа на вешт наод и мислење било утврдено дека преостанатиот долг на тужителот спрема тужениот изнесува 26.966 евра, а како гаранција дека тужениот се согласил да го плати долгот по договорот за купопродажба, оставил 34 акцептни налози кои претходно бланко ги потпишал. Тужителот ги потполнил според датумот на доспеаност во согласност со член 2 од договорот, но од нив само 2 биле реализирани, а останатите 32, заради склучената спогодба за мирување на плаќањето, останале нереализирани.

По наоѓање на Врховниот суд на Република Македонија и согласно законски одредби од ЗОО, правилно е стојалиштето на пониските судови дека тужителот (продавачот) со тоа што не ги пријавил, односно не ги реализирал акцептните налози не се откажал од правото да бара исполнување на обврската. Странките склучиле спогодба според која се согласиле плаќањето по договорот за продажба на деловниот простор од 16.02.1998 година да мирува, но со спогодбата за мирување на плаќањето тужениот (купувачот) не се ослободил од обврската за доплата на купопродажната цена на деловниот простор. Обврската на тужениот не престанала ниту во смисла на член 344 став 1 од ЗОО, од причина што акцептните налози кои што тужениот му ги дал на тужителот биле гаранција дека тужениот ќе го исплати долгот, без оглед на тоа што тужителот не ги пријавил истите. Со оглед на тоа дека со акцептните налози било обезбедено исполнувањето на обврската, а имајќи предвид дека тужителот на истите ги впишал датумите на доспеаност, па не можел да ги реализира, како и фактот дека не ги пријавил, не значи откажување на тужителот од правото да бара исполнување на обврската во смисла на одредбата од член 345 од ЗОО.

Оттука, правилно е стојалиштето на пониските судови дека тужителот има право да бара исполнување на обврската за исплата на преостанатиот долг. Ова од причина, што со договорот склучен помеѓу странките за мирување на обврската на тужениот за исплатата на долгот, тужениот се обврзал да го исплати остатокот од долгот.

Постои специфична исплата на цената во случај на последователни испораки, каде што купувачот има обврска да ја исплати цената за секоја испорака во моментот на нејзиното преземање, со исклучок кога нешто друго произлегува од околностите на работата или нешто друго е договорено од страна на договорните страни. Може да се случи купувачот да му даде аванс на продавачот кога станува збор за договор со последователни испораки, па тогаш првите испораки се исплатуваат од тој аванс (член 506/2 од ЗОО).

Времето за плаќање на стоката како обврска на купувачот најчесто се определува во договорот, како еден од небитните елементи. Плаќањето може да биде веднаш, во готово, пред испораката или, пак, исплата после приемот на испораката. Купувачот може да ја плати цената и по истекот на договорениот рок доколку стоката е заменета, порамнета или намалена поради постоење на соодветни недостатоци. Доколку во договорот за продажба цената треба да се *исплати по повик*, тоа означува дека треба да се исплати пред испораката на стоката. Во договорот може да биде предвидена *клаузула исплата по приемот на фактурите*, што значи да се плати без оглед дали испораката е извршена или, пак, *клаузулата исплата по отворен акредитив* или *исплата со откуп на стоковните документи*.

Познато ни е дека договорите во трговијата најчесто се склучуваат усмено, а при тоа сметката позната како *фактура* е единствен писмен документ и оттука има и значајна доказна сила⁹⁴. Значењето на овој доказ се гледа и во можноста доколку купувачот не ја плати фактурата во договорениот рок, врз основа на неа може пред судот да се поднесе предлог за извршување на долг како веродостоен доказ.

Постои една многу важна одредба во ЗОО (член 481) која се однесува на определена обврска која произлегува за купувачот, па според таа одредба е определено кога со договорот за продажба во стопанството, продавачот кој продал предмети кои се определени по род му дал поголемо количество на купувачот од она што било договорено, а доколку купувачот во разумен рок не изјави дека го одбива вишокот, тогаш се смета дека купувачот го примил и тој вишок, па токму поради тоа тој е должен да го плати, по цената која е договорена.

⁹⁴Василевиќ, М. (2006). Трговачко право. Белград.

Купувачот ќе има обврска да ја исплаќа цената на предметот во рати, односно во определени временски интервали, кога со договорот за продажба на подвижен предмет со отплата на цената во рати е така определено, но, во овој случај, купувачот може да биде само поединец.

Задоцнувањето на купувачот да ја плати цената е основ за должничко задоцнување со сите последици кои произлегуваат од него⁹⁵. Наредниот пример се однесува на раскинување на договорот за продажба⁹⁶:

Апелациониот суд донел решение со кое ја уважил жалбата која била поднесена од тужителот против пресудата на првостепениот суд. Првостепениот суд ја одбил тужбата на тужителот, со која се барало да се утврди дека бил раскинат договорот за продажба, кој бил склучен помеѓу странките. Апелациониот суд утврдил дека пресудата на првостепениот суд има недостатоци.

Во конкретниот случај, тужителот со тужбата побарал само да се утврди дека договорот е раскинат заклучно со 02.07.2008 година, а дека тоа го направил во согласност со одредбите на договорот за продажба на стоки чл. 12. Согласно чл. 113 од ЗОО, во двостраните договори кога една страна не ќе ја исполни својата обврска, другата страна, ако не е определено нешто друго, може да бара исполнување на обврските или, под условите предвидени во натамошните членови на ЗОО, да го раскине договорот со проста изјава, ако раскинувањето на договорот не настапува според самиот закон, а во секој случај има право на надомест на штета. При ваква одредба и при постоење на писмена изјава испратена од страна на тужителот до тужениот дека го раскинува договорот сметано од 30-тиот ден од денот на приемот на известувањето, очигледно е прашањето дали постои правен интерес на тужителот за поднесување на ваква тужба. Второстепениот суд во фаза на жалбена постапка не може да го испитува правниот интерес за поднесување на конкретната тужба, но тоа може да го направи само првостепениот суд и тој да оценува дали постои правен интерес за поднесување на ваква тужба.

⁹⁵ Илиески, М. (2008). Трговско право. Државен универзитет „Гоце Делчев“ – Штип, стр. 152.

⁹⁶ Случаи од македонската судска пракса на Апелационите судови, Извор:

http://www.odluki.sud.mk/VSUD/MatraVSUD.nsf/Dis_PP_2.xsp?documentId=C1257B34002D3C27C1257B3A0054EAD9, превземено на 07.12.2013 година.

1.2. Преземање на испораката

Основна обврска на купувачот, покрај исплата на цената, претставува и примање на стоката, или како што определува нашиот ЗОО – преземање на предметот. Оваа обврска се состои од преземање на сите потребни дејствија за да биде реално можно примопредавањето на предметот. Приемот на предметот треба да се изврши на договореното место, но другите потребни дејства кои треба да се преземаат се: на пример, купувачот да обезбеди амбалажа, брод, превоз, камион, да даде спецификација и рок на испораката⁹⁷.

Преземањето или примањето на предметот, како обврска на купувачот почнува таму каде што престанува испораката, што означува дека испораката од страна на продавачот и приемот на испораката од страна на купувачот претставува едно дејствие со две страни. Ова означува дека времето и местото на испораката и, притоа, приемот на испораката се надоврзуваат едно на друго. Моментот на преземањето на предметот претставува значаен момент, затоа што од тој момент почнуваат многу важни последици, како што е ризикот во случај на пропаѓање или оштетување на предметот, но за ова ќе стане збор во наредното поглавје.

Во ЗОО во член 507/2 е предвидено дека доколку купувачот без некоја оправдана причина одбие да го прими, односно преземе предметот чие предавање му е понудено на договорениот или на вообичаен начин и време, тогаш продавачот, доколку има основана причина да се посомнева дека купувачот нема да ја исплати цената, може да го раскине договорот.

Купувачот има обврска (споредна), односно должен е примениот предмет да го прегледа на вообичаен начин, кога тоа е можно според редовниот тек на работите и за видливите недостатоци да го извести продавачот во рок од 8 дена, додека кај трговските договори, веднаш, без одлагање (специфика карактеристична за трговските договори). Кога станува збор за скриен недостаток на предметот, купувачот е должен за тој недостаток да го извести продавачот во рок од 8 дена, сметајќи од денот кога го открил недостатокот, додека кај трговските договори, купувачот е должен веднаш, без одлагање да го извести продавачот за недостатокот. Купувачот има, исто така,

⁹⁷Илиески, М. (2008). Трговско право. Државен универзитет „Гоце Делчев“ – Штип, стр. 148.

и обврска поблиску да го опише недостатокот во известувањето кое го испраќа на продавачот и притоа да го повика продавачот да го прегледа предметот.

Според ЗОО, а и ние знаеме дека е оправдано да се смета дека купувачот ја извршил својата обврска да го извести продавачот, ако известувањето било навремено испратено до продавачот, независно дали истото ќе задоцни или воопшто нема да стигне до продавачот. Купувачот има обврска, односно е должен да го извести продавачот, кога ќе се покаже дека некое трето лице полага некое право врз предметот на продажбата и да го повика во разумен рок да го ослободи предметот од правото или претензијата на тоа трето лице, или во случај кога предмет на договорот се предмети кои се определени според родот, да побара од продавачот да му испорача друг соодветен предмет без правен недостаток.

2. Обврски на купувачот според Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки

Обврските на купувачот според Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки (член 53-65) се сведуваат или сумираат на две основни обврски, а тоа се:

- Обврска да ја плати цената и
- Обврска да ја преземе испораката на стоките.

Во овој поглед, не постои разлика помеѓу законските обврски на купувачот, помеѓу нашиот ЗОО и Виенската конвенција, која по автоматизам ја има ратификувано и нашата држава, како преземена од СФРЈ.

Важно е овде да укажеме на разлика која се појавува помеѓу Виенската конвенција и нашиот ЗОО, а се состои во тоа што Виенската конвенција користи израз *испорака*, додека нашиот ЗОО го користи изразот *предавање*. Ние сметаме дека посоодветен е изразот кој што го употребува Виенската конвенција, од причина што повеќе одговара на меѓународната трговска продажба. Друга разлика е тоа што Виенската конвенција го употребува терминот *стока/и* како предмет на договорот за меѓународна продажба, додека нашиот ЗОО оперира со терминот *предмет/и*.

Отсекот 3 кој е содржан во глава 3 (обврски на купувачот) се однесува на средствата со кои располага продавачот во случај на повреда на договорот од

страна на купувачот. Средствата со кои располага продавачот, но и купувачот, се зголемуваат со посебните лекови кои им стојат на располагање на двете страни во случаи кога ситуацијата на другата страна се влошува (член 71), правилата за раскинување на договорот пред рокот за извршување (член 72) и посебните обврски кои се однесуваат на чување на стоките (членови 86-88).

Во излагањето кое што следи ќе дадеме објаснување на обврските кои ги има купувачот според Виенската конвенција, притоа укажувајќи на разликите кои постојат споредбено со ЗОО.

Член 53 од Виенската конвенција ја опишува општата одговорност на купувачот во меѓународна продажба. Овде можеме да констатираме дека се потенцира приматот на договорот помеѓу страните во дефинирањето на нивните обврски⁹⁸. Согласно Виенската конвенција, како и според секој закон со кој се уредува продажба на стоки, се истакнува дека примарни обврски на купувачот се оние обврски кои произлегуваат од договорот заедно со другите обврски кои произлегуваат од материјалното право.

2.1. Исплата на цената

Основна обврска на купувачот според Виенската конвенција е обврската да ја плати цената, онака како што е договорено со договорот или како што произлегува од одредбите на Конвенцијата. Обврската за плаќање на цената (членови 54-59), која ја има купувачот, подразбира преземање мерки и исполнување на формалностите кои се предвидени со договорот или со соодветени закони и прописи, за да може да се изврши плаќањето. Мерките кои е должен да ги преземе купувачот можат да се однесуваат да обезбеди акредитив⁹⁹ и цената да е во согласност со релевантните домашни закони, посебно во делот на прописите на валутната размена. Страните можат да ја определат и валутата според која треба да се изврши плаќањето.

Член 54 од Конвенцијата утврдува дека обврската на купувачот да ја плати договорената цена се протега надвор од должењето на пари. Обврската,

⁹⁸Henry Deeb, G. The buyer's performance under the CISG: Articles 53-60 trends in the decisions. Loyola University, New Orleans, str. 1.

⁹⁹Документарен акредитив постои кога банката е должна да му исплати на корисникот на акредитивот определена парична сума под услов да ѝ бидат поднесени документите според условите утврдени во акредитивот, Види член 1114 од ЗОО.

исто така, ги вклучува сите чекори кои се потребни за да се обезбеди дека плаќањето ќе биде извршено. Ова е видливо и од следната одлука на арбитражниот трибунал¹⁰⁰:

Германски продавач (тужителот) го тужел рускиот купувач (тужениот) поради неуспехот на купувачот да ја плати цената за опрема - предмет на договор за продажба, склучен меѓу двете страни. Купувачот признал дека стоката навистина била доставена според договорот, но истакнал дека неговото неплаќање се должи на неуспехот на банката, која била одговорна за девизни трансакции на купувачот, на која купувачот ѝ дал инструкции за износот кој треба да се плати за стоката според договорот и истиот да биде префрлен на продавачот. Банката не ја извршила трансакцијата на сметка на продавачот, поради тоа што немало расположливи средства на сметката на купувачот во слободно конвертибилна валута за да се плати за стоката.

Цитирајќи ги овие факти, купувачот барал од Трибуналот да го ослободи од одговорност, бидејќи, според негово мислење, фактот дека тие немале на располагање девизни средства требало да се смета како виша сила и ослободување од одговорност за неизвршување на своите договорни обврски.

Трибуналот не се согласувал со мислењето на купувачот дека недостатокот на девизи треба да се смета како виша сила, бидејќи според договореното во договорот помеѓу двете страни, тие дале една исцрпна листа околности на виша сила кои би можеле да ги ослободат нив од одговорност за неизвршување на своите договорни обврски. Недостаток на девизи на купувачот не било вклучена во таа листа на виша сила.

Покрај тоа, Трибуналот изјавил дека, според чл. 54 од CISG, обврската на купувачот да ја плати цената на стоката вклучува преземање такви мерки и исполнување такви формалности, кои можат да се бараат за да се овозможи плаќањето на цената. Врз основа на

¹⁰⁰Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=216&step=Abstract>; ден: 17.10.1995; држава: Russian Federation; број: 12 ЈИ 1992[Abstract: CLOUT case 142]; суд: Tribunal of Int'l Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce; странки: Unknown.

материјалите и појаснувањата кои биле понудени од страна на купувачот во текот на постапката, се утврдило дека купувачот само преземал активности да испрати инструкции до банката за износите за плаќање според договорот и побарал да се пренесат на сметка на продавачот, но не биле преземени какви било мерки за да се обезбеди дека плаќањето би можело да биде направено.

Трибуналот пресудил во полза на тужителот (продавачот) и му наредил на купувачот да го обезбеди плаќањето на цената за стоката.

Според случајот од пракса на кој укажуваме во следниот пример, сите трошоци кои се потребни за да се изврши плаќањето се на товар на купувачот¹⁰¹:

Италијански продавач и германски купувач склучиле неколку договори за производство и снабдување (продажба) на текстил. Купувачот одбил да ја плати цената, наведувајќи дека испорачаната стока не одговарала со договорените спецификации, па затоа продавачот започнал акција за плаќање.

Судот го признал правото на продавачот да му биде исплатена куповната цена од страна на купувачот (член 53, CISG), бидејќи купувачот не дал доказ за фактот дека тој ја прегледал стоката во краток временски период во зависност од околностите (член 38, CISG) и дека дал известување за неусогласеноста на продавачот во разумен рок по откривањето на дефектот (член 39, CISG). Купувачот не докажал дека имале определено фиксно дополнително време за извршување во согласност со член 45 од CISG.

Судот сметал дека купувачот не можел да ги одбие трошоците за плаќање со чек од куповната цена, поради тоа што тие трошоци треба да бидат покриени од страна на купувачот.

Врз основа на случаите од пракса можеме да направиме бројни заклучоци, како што е, на пример, дека неуспехот да се набави акредитив кој се бара според договорот се квалификува како прекршување на членот 54 од Конвенцијата.

¹⁰¹Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=193&step=Abstract>; ден: 17.04.1996; држава: Germany; број: 45 (19) O 80/94; суд: Landgericht Duisburg; странки: Unknown.

Австралиски продавач и малезиски купувач склучиле договор за продажба на околу 30.000 метрички тони плус/минус 10% на остатоци од челик по цена на \$ 164 за метрички тон. Според писмениот договор помеѓу страните, испораката требало да се направи од страна на продавачот во текот на јули 1996 година, а исплатата на сумата требало да биде направена од страна на купувачот со неотповиклив акредитив. Подоцна било договорено дека испораката на остатоци од челик треба да се направи во август и септември 1996 година, и дека акредитивот за 60 дена требало да биде издаден на 1 август 1996 година.

Од јули 1996 година, купувачот го променил своето управување. Новото раководство вовело нови процедури кои се однесувале на издавањето на акредитиви, и затоа не издале акредитив, додека Извршниот комитет не го прифатил. Во исто време, договорената цена за остатоци од челик била 705,000.00 \$ во вишок од сегашната пазарна вредност. На 31 Јули 1996 продавачот доставил детали за испорака и очекуваното време на пристигнување.

Откако купувачот не го издал акредитивот во договореното време, продавачот му напишал на купувачот велејќи дека ќе започне да пресметува камата во рамките на договорот на 8 август 1996 година, и дека акредитивот морал да се воспостави најдоцна до 7 август 1996. Доколку купувачот не успее да го стори тоа, ќе сметал дека купувачот како да го отфрлил договорот, а потоа ќе биле преземени чекори за да се ослободи од остатоците од челик, да ја откаже испораката, ако е можно, а потоа ќе барал оштета од купувачот. Во исто време, продавачот започнал да се интересира за други можни купувачи на остатоците од челик, што ги држел за да го исполни својот договор со купувачот. На 7 август купувачот одговорил дека новото раководство сè уште го разгледувало ова прашање. На 8 август продавачот побарал од купувачот да потврди до пладне на 9 август, дали бил подготвен да го исполни предметниот договор. Купувачот не бил во можност да го даде својот одговор пред состанокот на Извршниот комитет, па затоа продавачот го раскинал договорот истиот ден.

Купувачот се противел на раскинувањето на договорот од продавачот, наведувајќи дека продавачот го прекршил договорот пред неговото раскинување, затоа што не поднеле детали и описи на испораката за одобрување од страна на купувачот. Како последица на тоа, купувачот сметал дека неговото одбивање за издавање на акредитивот не било прекршување на договорот.

Судот утврдил дека, имајќи ја предвид природата на договорот и долгите деловни односи меѓу страните, пишаните услови на договорот требало да бидат дополнети со усни договори. Судот сметал дека одбивањето да се воспостави навремен акредитив било фундаментално прекршување во рамките на значењето на член 25 и член 64 (1) (а) од CISG, бидејќи неуспехот да се воспостави акредитив во случајот е неуспех од страна на купувачот да ја исполни својата „обврска да ја плати цената“ (член 54, CISG).

Продавачот, според Судот, бил подготвен, и способен да ја изврши својата обврска на време пред раскинување на договорот, па затоа има право да го раскине договорот (член 72, CISG). Продавачот, како предвидлива последица на прекршување на договорот од купувачот, морал да ја откажува испораката на стоката, и било потребно да ја продаде стоката и внатре и надвор од Австралија, па затоа купувачот мора да плати отштета (член 74, член 75 и член 78, CISG). Продавачот веднаш ги презел сите разумни чекори кои биле потребни за да ја ублажи штетата што ја претрпел како последица на неизвршувањето на обврските на купувачот. Штетата требало да се плати во американски долари, бидејќи тоа била договорената валута¹⁰².

Неколку случаи, исто така, се имаат насочено на прашањето која валута за плаќање треба да се користи при плаќање на цената. Случаите генерализираат дека во отсуство на посебен договор за валутата на плаќањето, плаќањето треба да се направи во валутата која се користи во

¹⁰²Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=472&step=Abstract>; ден: 17.11.2000; држава: Australia; број: Civil Jurisdiction No. 10680 of 1996; суд: Supreme Court of Queensland; странки: Downs Investments Pty Ltd v Perjawa Steel SDN BHD.

седиштето на продавачот или според местото каде што плаќањето треба да се направи. Според практиката¹⁰³:

Во 1990 година еден италијански продавач и германски купувач склучиле договор за продажба на вино. Продавачот го отстапил неговото право за плаќање на цената што произлегува од договорот на некоја италијанска компанија (цесионер). Купувачот не ја плаќал цената и цесионерот започнал акција за враќање на цената во германска валута.

Судот ги толкувал членовите 53 и 54 од CISG за да се покаже дека страните можат да ја определат со договорот валута на плаќање. Ако тоа не било определено со договорот, тогаш цената морала да биде платена во валутата според местото на плаќање.

Во овој случај, Судот утврдил дека странките се согласиле на исплата во италијанска валута, бидејќи во фактурите на продавачот цените биле наведени во лири. Судот забележал дека резултатот бил ист, дури и кога како место на плаќање на цената би била Италија (деловно место на продавачот, член 57 (1) (a), CISG). Судот утврдил дека италијанскиот закон е применлив за прашања во врска со исплата на договорената цена. Цесионерот имал право на исплата на цената во италијанска валута (чл.53, CISG).

Покрај тоа, Судот доделил право на камата на цесионерот, во каматна стапка според земјата на доверителот, Италија (чл. 78, CISG). Судот утврдил дека правото на камата не било подредено на формално барање од страна на продавачот.

Во еден конкретен случај од пракса, судот заклучил дека валутата на плаќањето треба да биде утврдена со закон што ќе го регулира договорот во отсуство на Конвенцијата¹⁰⁴:

Италијански продавач и швајцарски купувач, склучиле договор за продажба на гранитни материјали. Кога куповната цена останала неплатена, продавачот започнал акција (тужба) за наплата на договорената цена. Иако продавачот го фактурирал плаќањето на

¹⁰³Извор:<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=46&step=Abstract>; ден: 24.01.1994; држава: Germany; број: 2 U 7418/92; суд: Kammergericht Berlin; странки: Unknown.

¹⁰⁴Извор:<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=369&step=Abstract>; ден: 30.06.1998; држава: Switzerland; број: C1-98-9; суд: Kantonsgericht Kanton Wallis; странки: Unknown.

цената во италијански лири, во своето барање го барал плаќањето во швајцарски франци.

Судот утврдил дека CISG е применлива на договорот и утврдил дека продавачот има право на исплата на куповната цена. Според CISG не можела да се утврди валутата на плаќањето, која во тужбата била поинаква од онаа наведена во фактурата, па затоа Судот ги применил правилата на Швајцарското меѓународното приватно право што довело до примена на законите на Италија. Според важечкиот италијанскиот Граѓанскиот законик, во отсуство на еден поинаков договор, валутата на плаќањето била италијанската правна валута. Затоа, Судот определил дека куповната цена на продавачот требала да му биде исплатена во италијанска валута.

Судот утврдил дека продавачот имал право на камата за неплатената цена (член 78, CISG). Во однос на каматната стапка, која според CISG не можела да се утврди, Судот применувал закон кој е применлив на договорот (во случај на дофат на раката: законот на Италија) и доделил камата според италијанска пропишаната стапка.

Купувачот мора да ја плати цената која е определена во договорот, било на изречен начин или молчешкум. Во поглед на цената како битен елемент на договорот за меѓународна продажба на стоки, Виенската конвенција содржи две контрадикторни одредби, кои се содржани во член 14 и член 55. Имено, членот 14/1 од Виенската конвенција вели дека предлогот за склучување на договор (понудата) е доволно определен ако изречно или молчешкум ја утврдува цената или е доволно да содржи елементи за нејзино утврдување. Но, во член 55 од Конвенцијата се предвидува друго правило, кое ќе се примени доколку во самиот договор цената не е определена, а ниту пак во него има одредби врз основа на кои би можело да се утврди, тогаш Конвенцијата предвидува дека *ќе се смета дека страните молчешкум се согласиле за цената што во моментот на склучувањето на договорот редовно се наплатувала во односната струка на такви стоки*, кои биле продадени под слични околности. Ова покажува дека врз основа на компромис, е определено дека во отсуство на фиксна и прецизна цена, страните имплицитно се обврзани на цена која обично и редовно се наплатувала во времето на склучување на договорот за такви стоки.

Судските и арбитражните одлуки во многу случаи генерално истакнуваат дека цената мора да се определи во согласност со членот 55 од Конвенцијата доколку во самиот договор нема определено цена или не постои основа за утврдување на цената. Како во следниот случај¹⁰⁵:

Холандски продавач и швајцарски купувач влегле во орален договор за продажба на текстил. Според согласноста на страните, купувачот требало да создаде модна облека за продавачот. Пред испораката до купувачот, текстилот требало да биде доставен до трета страна, производителот, за да биде извезен. Купувачот испратил факс со кој барал продавачот да испорача одредена количина на текстил на производителот. По посетата од страна на купувачот, кај продавачот во Холандија, не бил повеќе заинтересиран за продолжување на комерцијален однос и побарал од продавачот да издаде фактура во врска со текстил кој го доставил до производителот.

Продавачот ја издал првата фактура. Еден месец подоцна, купувачот испратил писмо до продавачот со кое барал прилагодување на фактурираната цена, наведувајќи дека износот бил премногу висок во однос на дадениот текстил и дека испорачаното количество било поинакво од количеството кое било договорено во договорот. Неколку дена подоцна, продавачот испратил писмо со бараната корекција на цената. Еден месец по писмото за корекција на цената, купувачот му изјавил на продавачот дека ќе го врати извезениот текстил и дека со тоа нема да ја плати фактурираната цена. Продавачот го тужел за плаќање на неисплатената цена.

Судот прво сметал дека според член 11 од CISG, договорот не требало да се заклучи или евидентира во писмена форма. Во отсуство на каков било договор во писмена форма, со цел да се процени валидното склучување на договорот судот испитувал дали сите елементи на понудата кои се бараат според член 14 од CISG биле присутни. Особено, Судот се фокусираше на присуството на намерата на понудениот (купувачот) да биде обврзан во случај на прифаќање на

¹⁰⁵Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=306&step=Abstract>; ден: 03.07.1997; држава: Switzerland; број: 3PZ 97/18; суд: Bezirksgericht St. Gallen; странки: C. v. W.

понудата и на доволна дефинираност на понудата во однос на можноста за определување на количината на стоката.

Судот ја заклучил намерата на купувачот да биде обврзан и можноста за утврдување на количината на стоката со толкувањето на изјавите и однесувањето на страните, согласно разбирањето на разумна личност со исти својства како другата страна, под исти услови (член 8 (2) и (3) CISG). Тој утврдил дека, во отсуство на сите релевантни околности или практика меѓу страните во времето кога бил склучен договорот, тогаш намерата на купувачот да биде обврзан морала да се толкува врз основа на однесувањето на страните по склучувањето на договорот. Особено, барањето на купувачот кон продавачот да издаде фактура за испорачаните текстилни производи кон производителот давало доволно докази за намерата на купувачот да биде обврзан. Слично на тоа, во поглед на следното однесување на купувачот, фактот дека купувачот се жалел на количеството само два месеци по доставувањето до извозникот, му дало на судот добра причина да верува дека бил склучен валиден договор за продажба на количеството на текстил.

Судот истакнал дека двете страни не се согласувале со договорената цена. Меѓутоа, поради тоа што купувачот не се противел на цената назначена на коригираната фактура, во краток временски период, судот сметал дека цената на коригираната фактура треба да се толкува како цена која редовно се наплатувала за такви стоки продадени под исти околности во трговијата, во согласност со член 55 од CISG.

Судот одлучил да му се исплати на продавачот цената која била назначена на корегираниот фактура и плус камата (член 78 од CISG). Во однос на каматната стапка, иако судот ги истакнал двете водечки теории за утврдување на каматната стапка според CISG (каматна стапка да се одредува според домашен закон со кој се регулира договорот во отсуство на CISG или според домашното право на местото на должникот), одлучил каматата да се одреди според Швајцарската каматна стапка, која стапка била побарана од страна на

продавачот во судската жалба, на која купувачот не истакнал приговор во текот на судската постапка.

Доколку цената е утврдена според тежината на стоките, тогаш според член 56 од Конвенцијата, во случај на сомнеж при определување на цената, треба да се користи нето тежината на стоките. Сметаме дека со овој член е поставен стандард за да се утврди цената, доколку таа се определува според тежината на стоката, а при тоа во договорот не е утврдено како да се определи тежината. Овој стандард ќе се применува во случај кога со договорот не е утврдено дали стоката треба да се мери во нето или во бруто тежина.

Членовите 57 и 58 од Виенската конвенција ги регулираат местото и времето на исплата на цената. Овие членови ќе се применуваат само ако во договорот ниту експлицитно, ниту имплицитно не е означено местото на испорака. Место на плаќање претставува местото каде што купувачот, според договорот, според трговските обичаи или според прописите треба да изврши плаќање на куповната цена, во време на стасаноста на неговата обврска. Она што е значајно е дека местото на плаќање има поголемо значење во меѓународниот, отколку во внатрешниот промет. Ова е поради тоа што, за местото на плаќање се врзува надлежноста на судот за тужење на купувачот, според местото на плаќање се одредува и постапката за плаќање, а, исто така, и се толкуваат различните изрази кои имаат најразлично значење во поглед на времето на плаќање и валутата на тоа плаќање. Ова значи дека, во случај кога македонско трговско друштво ќе му продаде стока на претпријатие од Русија за денари, без притоа поблиску да биде определена таа валута, а плаќањето во случајот треба да биде извршено во Русија, тогаш плаќањето ќе треба да се изврши во руската валута, а не во македонските денари.

Купувачот има обврска да ја плати цената во местото кое е предвидено со договорот, а во отсуство на таква договорна одредба, тогаш исплатата мора да ја направи во седиштето на продавачот или во местото на предавањето (во случај ако исплатата треба да биде извршена со предавањето на стоките или документите). Во прилог на ова, го наведуваме следниот пример¹⁰⁶:

¹⁰⁶Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=27&step=Abstract>; ден: 16.06.1993; држава: France; број: R.G. 92/4223; суд: Cour d'Appel de Grenoble, Chambre des Urgences; странки: S.A.R.L. YTONG v. Angel LASAOSA. Види повеќе,
Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=372&step=Abstract>; ден: 03.12.1997; држава: Switzerland; број: P4 1996/00448; суд: Zivilgericht Kanton Basel-Stadt; странки: Unknown.

Француски продавач и шпански купувач склучиле договор за продажба на градежни материјали со договор испораката да биде направена на рати. Во текот на извршувањето на договорот, купувачот одбил да ја плати цената поради наводно неусогласеноста (несообразност) на материјалите. Продавачот поднел тужба пред *French interim relief* суд, кој мислел дека немал надлежност да одлучува во случајот. Апелациониот суд го применил член 5 (1) од Конвенцијата на Европската конвенција за надлежноста и исполнувањето на судски решенија во граѓански и стопански предмети (Брисел 1968), во согласност со кој едно лице со седиште во државата договорничка (т.е. купувачот) може да биде тужен во судот за местото на извршувањето на обврската која е во прашање (плаќање на цената).

Судот ги применил правилата на француското меѓународното приватно право и сметал дека францускиот закон, а како таков и CISG, како закон на државите договорнички (член 1(1) (б) од CISG), бил применлив како закон според кој требало да се утврди местото на исплата на цената. Во согласност со член 57 (1) (а) од CISG, судот сметал дека цената мора да биде платена во местото на бизнисот на продавачот (Франција). Од овие причини, Судот ја потврдил својата надлежност.

Со оглед на тоа дека обврската за плаќање е обврска на купувачот, товарот за докажување на извршеното плаќање е на купувачот. Ова е видливо и од следниот пример:

Италијански производител на кожни производи (продавачот) склучил договор со германска компанија (купувачот), според кој германската компанија ќе ги дистрибуира производите на продавачот на одредена пазарна област во Германија. Во согласност со договорот, продавачот ги испорачал стоките до купувачот, кои останале делумно неплатени. Продавачот поднел тужба за да му биде исплатена куповната цена.

Судот утврдил дека германскиот закон, а како таков CISG бил применлив за регулирање на секој одделен договор за продажба, според договорот за членство, продавачот имал право да му биде исплатена цената според член 53 од CISG. Бидејќи плаќањето од страна на

купувачот било извршено со трансакција на банкарската сметка на продавачот, Судот сметал дека одредбите за местото на плаќање во член 57 (1) (а) од CISG, значат дека купувачот е ослободен од својата обврска да плаќа, кога трансакцијата е извршена на сметката на продавачот и дека купувачот мора да донесе докази за тоа.

Колку што плаќањето со чек било загрижувачко, Судот утврдил дека откако купувачот ќе ги изврши сите формалности во врска со исплата на цената, мора да ги поднесе трошоците во случај да треба да докаже дека чекот или трансакцијата е извршена. Судот, понатаму, мислел дека купувачот го изгубил правото да се потпира на недостаток на сообразност на испорачаната стока, бидејќи не дал известување до продавачот во разумен рок специфицирајќи ја природата на дефектот во согласност со член 39 (1) од CISG.

Според мислењето на Судот, известување во кое се наведува дека „производите не се во согласност со нашите спецификации и не можат да се продаваат на клиенти“ или „250 предмети беа лошо отпечатени“ не било доволно специфицирано за да му се овозможи на продавачот да ги преземе соодветните мерки или да се одбрани¹⁰⁷.

Неколку судски одлуки имаат заклучено дека во случај на раскинување на договорот, Виенската конвенција не го регулира прашањето за реституција, па затоа страните треба да се потпираат на националното законодавство за раскинат договор.

Австриски купувач нарачал стока од Швајцарски продавач. Откако купувачот платил одредена сума како депозит, а испораката била откажана по пат на заеднички договор, продавачот го задржал депозитот како надомест за набавната цена на испораката. Купувачот започнал акција пред Австрискиот суд барајќи враќање на депозитот. Со цел да утврди дали има надлежност, Судот од прва инстанца го применил членот 5 (1) од Конвенцијата на Европската Комисија во врска со надлежноста и спроведување на пресуди во граѓански и стопански предмети (Лугано 1988), според кој, лице со седиште во државата договорничка (т.е. продавачот) може да биде судено во судот според

¹⁰⁷Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=252&step=Abstract>; ден: 09.07.1997; држава: Germany; број: 7 U 2070/97; суд: Oberlandesgericht München; странки: Unknown.

местото на извршувањето на обврската во прашање (во случајот: враќање на депозитот).

Судот го применил член 57 од CISG за да се утврди местото на враќање на депозитот, бидејќи во времето на склучувањето на договорот странките имале нивно место на бизнис во договорни држави (Австрија и Швајцарија) (Чл. 1 (1) (а), CISG). Судот утврдил дека според член 57 од CISG, местото на враќање на депозитот било местото на бизнисот (седиштето) на продавачот. Бидејќи местото на бизнисот (седиштето) на продавачот не било сместено во Австрија, Судот ја негирал својата надлежност.

Апелациониот и Врховниот суд, спротивно на одлуката на понискиот суд, ја признале меѓународната надлежност на австриските судови врз основа на домашните приватни меѓународни и процедурални правила. Според мислењето на повисокиот суд, местото на извршувањето на обврската, во случајот според Конвенција од Лугано не требало да се утврдува според член 57 од CISG, затоа што членот 57 од CISG го покрива само местото на плаќањето на куповната цена. Судот сметал дека местото на извршување на другите парични исплати, вклучувајќи и враќање на договорената цена, не се опфатени со членот 57 од CISG. Покрај тоа, во однос на враќањето на депозитот кој бил во прашање, Судот појаснил дека враќањето на депозит била обврска која произлегува од неоправдано богатење, што е прашање кое не е опфатено со CISG¹⁰⁸.

Од ова произлегува дека во конкретниот случај треба да биде применето националното законодавство за реституција или враќање на она што било дадено врз основа на договор, кој подоцна е раскинат со заедничка согласност.

Со една судска одлука (во следниот пример) е одлучено дека поради тоа што Конвенцијата нема посебна директива за место на плаќање или доделување на реституцијата, затоа постои општ принцип, според кој „плаќање ќе се направи во местото на живеалиште на доверителот, принцип кој треба да се прошири и на другите меѓународни трговски договори според член 6.1.6 на UNIDROIT принципите“.

¹⁰⁸Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=373&step=Abstract>; ден: 10.03.1998; држава: Austria; број: 706996/97 f; суд: Oberster Gerichtshof; странки: Unknown.

Француски купувач и германски продавач склучиле договор за продажба на индустриска опрема. По испорака на стоката, купувачот започнал акција против продавачот, со што барал враќање на дел од куповната цена која била платена како вишок. Продавачот се противел на тоа дека францускиот суд немал јурисдикција да го разгледува случајот.

Судот го применил член 5 (1) од Конвенцијата на Европската Комисија во врска со надлежноста и спроведувањето на пресудите во граѓански и стопански предмети (Брисел 1968), во согласност со кој едно лице со седиште во државата договорничка (во случајот: продавачот) може да биде тужено во Судот за местото на извршувањето на обврската во прашање (во случајот: враќање на цената што е платена во вишок). Судот ги применил правилата на француското меѓународното приватно право и сметал дека францускиот закон CISG (Art.1 (1) (б), CISG) бил применлив закон за да се утврди местото на извршување на обврска која е во прашање.

Судот утврдил дека, според барањето за враќање на вишок исплатена куповна цена, враќањето мора да се направи на деловното место (седиштето) на купувачот во согласност со член 57 (1) (а) од CISG, според кој цената мора да биде платена на деловно место (седиштето) на продавачот. Правилото утврдено во член 57 од CISG според мислењето на Судот било израз на општиот принцип дека обврските за плаќање треба да се вршат во местото на бизнисот (седиштето) на доверителот. Не само во овој случај, туку, овој општ принцип според CISG кој е, исто так наведен во општи црти во член 6.1.6 на UNIDROIT Принципите на меѓународните трговски договори, треба да се применува во однос на сите видови меѓународни трговски договори. Затоа Судот ја потврдил својата надлежност¹⁰⁹.

Доколку во меѓувреме, по склучувањето на договорот, дошло до промена на седиштето на продавачот, тогаш зголемените трошоци кои се поврзани со плаќањето како резултат на промена на седиштето, паѓаат на продавачот. Ова

¹⁰⁹Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=222&step=Abstract>; ден: 23.10.1996; држава: France; број:-; суд: Cour d'Appel de Grenoble; странки: SCEA GAEC Des Beauches Bernard Bruno v. Société Teso Ten Elsen GmbH & Co. KG.

претставува исклучок од правилото дека, ризикот и трошоците на одложено плаќање или изгубено плаќање, вообичаено, паѓаат на товар на купувачот.

Во член 58 од Виенската конвенција е предвидено дека времето за плаќање е главно детерминирано од договорот и во овој член се уредува датумот на доспевање на обврската за плаќање на цената. Следниот пример од пракса потврдува дека времето за плаќање на цената е определено во договорот помеѓу страните, како еден од небитните елементи¹¹⁰.

Во 1991 година германски купувач и еден италијански продавач склучиле договор за продажба на чевли. Подоцна, продавачот го отстапил или доделил своето право да му се исплати цената од купувачот, кое право произлегувало од договорот, на трето лице. Купувачот не ја исплатил цената и третото лице започнало акција против двете страни, и германскиот купувач и италијанскиот продавач, како заеднички и солидарно одговорни, барајќи целосна исплата на цената.

Судот наложил на третото лице да му се исплати куповната цена, заедно со казнена камата, сметано од денот кога плаќањето се должело (член 78, CISG) и сметал дека овој датум треба да биде елемент кој треба да биде утврден во согласност со договорот на странките кој, во случајот, бил 60 дена по датумот на издадената фактура (член 58 (1), CISG). Каматната стапка е утврдена во согласност со законот кој се применува врз основа на правилата на германското меѓународното приватно право (Италијанскиот закон како закон на земјата на продавачот).

Имено, доколку во договорот не е определено времето кога купувачот треба да ја изврши својата обврска, тогаш тој е должен да ја плати цената кога продавачот ќе му ги стави на располагање било стоките или документите врз основа на кои купувачот може да располага со стоките. Можно е продавачот да постави услов, во случај кога со договорот е предвиден превоз на стоките, според кој, стоките или, пак, документите врз основа на кои може да се располага со стоките, да не му бидат предадени на купувачот сè додека тој не ја плати цената (член 58/2). Ова оди и во прилог на купувачот кој од друга

¹¹⁰Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=87&step=Abstract>; ден: 08.02.1993; држава: Germany; број: 9 O 85/92; суд: Landgericht Verden; странки: Unknown.

страна, нема да биде должен да ја плати цената на продавачот, додека не му бидат предадени стоките или документите врз основа на кои може да располага со стоките. Според практиката¹¹¹:

Некоја италијанска компанија (продавач) влегла во договор со кинеска компанија (купувач) за продажба на крпи за да се препродаваат на производител на костуми. Купувачот платил дел од куповната цена, а продавачот му ја предадел стоката со тридневна одложување. Поради доцнењето, производителот не бил во можност да ја заврши својата работа на време и одлучил да го прекине договорот со купувачот. Купувачот тогаш го тужел продавачот, барајќи раскинување на договорот и враќање на авансот (платената цена). Продавачот со противтужба тврдел дека, според договорот, купувачот требало да ја исплати целосната договорена цена пред испорака на стоката. Судот утврдил дека CISG треба да важи за основаноста на спорот, бидејќи Кина и Италија се две држави договорнички на Конвенцијата (Чл. 1 (1) (a), CISG).

Судот го отфрлил барањето на купувачот врз основа на тоа што не успеал да ја плати полната цена како што било предвидено во договорот. Според мислењето на Судот, бидејќи договорот не вклучувал превоз на стоката, продавачот имал право да не ја предава стоката на купувачот, додека купувачот не го платил полниот износ на договорената цена (членови 53 и 58 (2), CISG).

Купувачот нема да има обврска да ја плати цената, пред да има можност да ги прегледа стоките (член 58/3), со исклучок кога начинот на кој се врши испораката или начинот на плаќање (на пример, кога плаќањето се извршува во моментот на предавањето на документите за стоките – симболично предавање на стоките) за кој се договориле страните, ја исклучуваат можноста за преглед. Правото кое го има продавачот да ја задржи стоката или документите до исплатата на цената, не е во согласност со правото кое го има купувачот да ја прегледа стоката. Купувачот може да изврши делумно плаќање на цената или плаќање на цената пред датумот на доспевање на обврската,

¹¹¹Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1566&step=Abstract>; ден: 10.07.2006; држава: China; број:-; суд: Shanghai Second Intermediate People's Court; странки: Shanghai Shan Rui Yuan Trading Co. Ltd. v. Lanificio Ing. Loro Piana & C. S.P.A.

само ако е тоа определено со договорот¹¹². Кога е договорено плаќање на куповната цена однапред, тогаш велиме дека станува збор за пренумерациона купувачка, каде што купувачот треба да ја плати цената пред да му биде испорачана стоката од продавачот. При ваква продажба, најчесто се употребуваат определени клаузули, како што се: плаќање по повик, плаќање по приемот на фактура, испорака по отворање на акредитив и сл.

Во Конвенцијата (член 59) е определено дека *купувачот е должен да ја исплати цената на оној што е определен со договорот* (продавачот, превозникот и сл.), без да има потреба притоа продавачот да поставува некои барања или формалности. Оваа одредба е предвидена за да се избегне европскиот правен систем, кој предвидува формално барање од страна на продавачот¹¹³. Повеќето од случаите од практиката ја имаат констатирано оваа одредба, како на пример¹¹⁴:

Една компанија од Чешка (продавачот) и компанија од Република Словачка (купувачот) стапиле во договор за испорака на материјал кој се користел во производството на женска облека од страна на австриска компанија. Договорот бил регулиран од страна на CISG. Откако договорната цена останала неплатена, продавачот подонел тужба против купувачот.

Судот од прва инстанца пресудил во корист на продавачот, наоѓајќи дека купувачот бил должен да ја плати цената (член 53, CISG), плус камата (член 78, CISG). Купувачот поднел жалба, тврдејќи, меѓу другото, дека, поради неможноста за наплата на ДДВ за стоките, извозот на материјалот станал непрофитабилен и затоа морал да го откаже договорот со продавачот. Згора на тоа, бидејќи купувачот го предал материјалот на друга компанија, продавачот требало да бара плаќање на своите фактури од страна на другата компанија.

Врховниот суд одлучил дека жалбата на купувачот била неоправдана, врз основа на евиденцијата и докази кои веќе биле изведени пред судот, а не обезбедил никакви дополнителни докази.

¹¹²Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>, Last visited: 08.02.2014.

¹¹³Henry Deeb, G. The buyer's performance under the CISG: Articles 53-60 trends in the decisions. Loyola University, New Orleans, str. 9.

¹¹⁴Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1362&step=Abstract>; ден: 03.04.2008; држава: Slovakia; број: 6 Obo 120/2007; суд: Supreme Court of the Slovak Republic; странки:--.

Според Судот, во согласност со член 59 од CISG, купувачот бил обврзан да ја плати цената, без формално барање. Затоа, плаќањето не можело да се смета условено со прашањето за фактури. Конечно, Врховниот суд ја потврдил одлуката на првостепениот суд.

Во многу од претходно наведените примери е истакнато дека на успехот на купувачот да ги исполни условите според Виенската конвенција за исплата на цената му дава право на продавачот на регрес, односно камата според одредбите на член 78 од Конвенцијата.

Во однос на начинот на плаќање на цената, односно начинот на исполнување на обврската на купувачот, се претпоставува дека тој треба да биде определен во договорот за продажба, помеѓу страните, а во недостиг на тоа, ќе се применуваат трговските обичаи. Вообичаено, купувачот е должен да ја плати договорената цена одеднаш и во готови пари или со вирман, секако, доколку нешто друго не е договорено.

Во меѓународниот промет најчесто, наместо плаќање по испорака се применува плаќањето со документи. Кај овој начин на плаќање купувачот е должен да ја изврши својата обврска за плаќање на цената откако ќе му бидат ставени на располагање документите кои ја претставуваат стоката. Во практиката најчесто постојат два начина на ваквото плаќање, а тоа е плаќање со документи и со документиран акредитив. Плаќањето со документи, всушност, означува дека продавачот ќе испрати документи за испраќање на стоката во некоја банка во земјата на купувачот, со налог банката да го повика купувачот и да му ги презентира и поднесе документите за исплата. Во овој случај, купувачот не може да ги добие документите сè додека не ја плати куповната цена или не ја акцептира меницата. Доколку куповната цена не биде платена, тогаш банката ги задржува документите. Овој начин на плаќање не му одговара на купувачот, затоа што тој ризикува да ја плати цената пред да биде во можност да ја прегледа стоката и да види дали одговара на договорот. Поради ова, најприменуван начин на плаќање во меѓународниот трговски промет е плаќањето со документарен акредитив (регулиран и со нашиот ЗОО).

Овој акредитив претставува банкарска работа со која банката (акредитивна банка) се обврзува дека по барање на својот комитент или самата преку некоја друга банка (банка кореспондент), ќе изврши плаќање со предавање на договорните документи и исплата на определена сума во полза

или по налог на трето лице (корисник на акредитивот) или да плати, да акцептира или да негоцира меници влечени од страна на корисникот во одреден износ¹¹⁵. При документируваниот акредитив купувачот ѝ става на определена банка на располагање сума колку што изнесува куповната цена, при што банката посредно (преку друга банка) или непосредно треба да ја исплати на продавачот, под услов тој во определен рок да ѝ ги предаде сите документи кои се наведени во извештајот за отворање на акредитивот. Овој начин на плаќање во меѓународниот трговски промет се појавува поради недоволното познавање и доверба помеѓу купувачот и продавачот.

2.1.1. Заштитни клаузули за цената

Познато е дека продавачите најчесто настојуваат до максимум да ги отстранат ризиците кои можат да настанат и да ги вовлечат во загуба, а тие ризици најчесто се поврзани со работата со странските деловни партнери. Во текот на извршување на договорот за продажба може да се промени вредноста на валутата со која е договорена цената (девалвација или ревалвација на валутата). Договорните странки најчесто внесуваат клаузули за ограничена одговорност, како на пример, ограничување на штета до определен процент, но, покрај, ова страните со посебни договорни одредби *настојуваат да ги неутрализираат дејствата на паричните флуктуации и да ги стабилизираат паричните вредности на своите обврски*¹¹⁶. За да бидат избегнати ризиците кои можат да настанат за договорните страни, во договорите можат да бидат предвидени посебни заштитни (монетарни) клаузули, со кои ќе се обезбеди еквивалент на заемните обврски на страните. Заштитните клаузули можат да се појават во следните три вида:

- Златна клаузула,
- Валутна клаузула и
- Стоковна клаузула.

Постои т.н. златна клаузула, која што странките можат да ја договорат. Оваа клаузула предвидува дека цената ќе се ревидира кога е договорено куповната цена да важи при определена содржина на злато во валутна

¹¹⁵ Николовски, А. (2005). Меѓународни трговски договори. Скопје, стр. 150-151.

¹¹⁶ Николовски, А. (2005). Меѓународни трговски договори. Скопје, стр. 153.

единица во која што е договорена цената, односно до колку дојде до измена на содржината на златото во валутната единица по склучувањето на договорот. Кај оваа клаузула, се врзува цената на вредност на една валута со количеството на злато во времето на склучување на договорот, при што количеството на пари на таа валута флукутира според количината на злато во времето на плаќањето на договорот¹¹⁷. Карактеристично е што договарањето на златни клаузули подлежи на територијални монетарни закони, па, така, прописите за златни клаузули важат на суверена територија на секоја земја. Важно е да истакнеме дека златната клаузула сè помалку се применува, а тоа се должи на тешкотиите кои се јавуваат при нејзината примена. Некои земји го дозволуваат договарањето на овие клаузули за цената, додека, пак, во некои други земји примената на овие клаузули бара посебно одобрение. Општоприфатено е дека нема да биде ништовна правната работа во која е договорена златна клаузула за работи поврзани со странство, односно за работите поврзани со странство не постојат забрани за примена на златни клаузули.

Договорните странки можат да предвидат, односно да определат и т.н. валутна клаузула, која што, всушност, значи дека во случај на промена на курсот на валутата ќе придонесе за измена и на цената според прометниот курс. Валутната клаузула, како заштитна клаузула, постои само ако конкретната валутата е призната во меѓународните односи како цврста валута. Според таа валута, флукутира паричната вредност од договорот, а со тоа и паричната маса за плаќање. Цврстата или другата валута претставува само инструмент на пресметување, а не и на плаќање. Можеме да забележиме дека и овде е ист случајот како и кај златната клаузула, каде што златото, исто така, служи како инструмент за пресметување, а не и за плаќање. Но, не можеме да ја исклучиме можноста да се склучуваат договори во кои златната клаузула ќе значи и плаќање во злато, но и каде што валутната клаузула ќе значи и плаќање во таа валута.

Стоковната клаузула претставува клаузула со која вредноста на паричната маса, со која се изразува цената, се споредува со некоја стока (на пример, сегашната цена на една стока 100, претставува вредност од X тони

¹¹⁷ Николовски, А. (2005). Меѓународни трговски договори. Скопје, стр. 153.

железо, па купувачот ќе биде обврзан да ја плати онаа количина на вредност на пари што во времето на плаќањето би можела да се добие од X тони железо). Овие клаузули најчесто се применуваат кога во одредена земја има инфлација и нестабилност, додека во меѓународниот промет на стоки се применуваат само во исклучителни случаи.

2.1.2. Санкции во случај на неплаќање на цената

Во зависност од условите кои се предвидени со конкретниот договор, во случај купувачот да не ја изврши својата обврска да ја плати куповната цена, тогаш продавачот има право да бара извршување. Купувачот одговара за неисплата на куповната цена и кога тој не е виновен, што значи дека за исплата на куповната цена, важи правилото на *објективна одговорност* за своите парични обврски. Од ова правило на објективна одговорност, купувачот може да биде ослободен во случај на виша сила, но, исто така, постои гледиште дека купувачот не би требало да биде одговорен и во случај на девизни ограничувања, кои се најмногу карактеристични за одговорноста за неплаќање на куповната цена во меѓународната продажба. Купувачот може да биде спречен да ја исполни својата обврска да ја исплати куповната цена поради девизните ограничувања кои се воведени во државата на купувачот по склучувањето на договорот. Токму поради ова, во меѓународниот промет на стоки и услуги присутно е прашањето дали овие ограничувања припаѓаат во виша сила и дали купувачот нема да биде одговорен за неплаќање на куповната цена во тој случај.

Според практиката во поголемиот број земји, купувачот нема одговорност за неплаќањето на куповната цена доколку дојде до такви ограничувања во неговата држава по склучувањето на договорот. Продавачот треба претходно да му испрати *опомена* на купувачот пред да може да ги искористи правните средства кои му стојат на располагање во случај на неисполнување на обврската на купувачот за плаќање на цената. Ваквата обврска за опомена на купувачот се сретнува во поголем број на континенталните права, како што се француското и италијанското. За разлика од некои други континентални права продавачот има право да го тужи купувачот поради присилно наплатување на куповната цена, особено кога е

договорен рок, затоа што во овој случај се смета дека рокот го опоменува човекот, а не испраќањето на опомена од страна на продавачот. Common law системот предвидува наплата со тужба, при што основна претпоставка за оваа тужба е сопственоста на продадените ствари да преминала на купувачот (член 49 според англискиот Закон за купопродажба). Може да се заклучи дека во англосаксонските права опомената не претставува претпоставка за да се поднесе тужба за наплатување на побарувањата. Според единствениот трговски законик на САД, продавачот не можел да ја бара цената со тужба, доколку може да ја задржи стоката крај себе или во текот на транспортот или кога продажбата заради покритее била разумно можна.

Според Еднообразниот закон за меѓународна продажба се предвидувало дека ако рокот бил договорен или одреден на вообичаен начин, тогаш тој рок бил конечен и купувачот бил должен, односно имал обврска без никакви други формалности (опомени од продавачот) да изврши исплата на соодветната куповна цена, во согласност со рокот кој бил договорен. Продавачот може да избере плаќање на цената или да изјави дека го раскинува договорот, доколку купувачот задоцни при плаќањето на куповната цена. Во споредбеното право дали договорот може да се раскине или не, зависи од тоа дали е извршена испораката на стоката, односно дали е пренесено правото на сопственост од продавачот на купувачот. Во таков случај, кога е извршена испораката и е пренесена сопственоста, продавачот нема право да го раскине договорот поради неплаќање на цената, но може да бара извршување на договорот, камата поради задоцнувањето и надомест на штета (германски Граѓански законик, скандинавски Закон за купопродажба и нашиот ЗОО).

Според англиското право, сè додека продавачот е сопственик на продадената стока тој може да бара раскинување на договорот и да бара враќање на стоката. За разлика од ова, Еднообразниот закон за меѓународна купопродажба не предвидувал ограничување на правото на продавачот да го раскине договорот. Единствена претпоставка за раскинување на договорот бил фактот што продавачот требало да му даде дополнителен рок за плаќање на цената на купувачот, а тој ни во тој рок да не ја исплатил цената. Женевските типски договори за купопродажба на жита предвидуваат дека кога купувачот ќе задоцни со исплата на цената, тогаш продавачот има право: да го раскине договорот и да ја продаде стоката или да се обрати до арбитражен трибунал,

кој ќе ја утврди вредноста на стоката од денот на почетокот на задоцнувањето и да бара разлика на цената. Но, овде доаѓаат предвид и други средства кои што можат да бидат искористени, како што: се продавање на стоката, барање на надомест на штета и др. Во случај на задоцнување на купувачот при исплата на куповната цена продавачот има право да бара надомест на штета, односно камата. Каматата претставува минимум надомест на штетата што му е причинета на продавачот. За ова право на продавачот докажуваат и многубројните случаи од практика, кои претходно ги разгледавме.

2.2. Преземање на испораката

Освен плаќањето на цената, купувачот мора да ја преземе испораката на стоката. Обврската на купувачот за превземање на испораката како една од основните обврски е предвидена во член 60 во Виенската конвенција, каде што се определува дека оваа обврска на купувачот се состои во вршењето на сите дејствија што разумно од него се очекуваат за да му овозможи на продавачот да ја изврши испораката и превземање на стоките од страна на купувачот. Постојат два елемента на обврската на купувачот да ја земе испораката. Прво, тој мора да ги преземе сите дејствија што разумно се очекуваат од него, со цел да му овозможи на продавачот да ја направи испораката, како што се добивањето на потребните увозни документи, специфицирање и барање за испорака на определени стоки и сл. Се разбира, деталите за обврската да се преземе испораката зависат од начинот на договореното. Продавачот не треба формално да бара од купувачот да ја преземе испораката.

Вториот елемент е дека купувачот мора да ја преземе контролата на стоката. Во случај кога стоките треба да се подигнат од адресата на продавачот, или кога стоката мора да се „стави на располагање“ на купувачот на друга локација, купувачот е нормално одговорен за преземање на стоката. Иако конвенцијата не е експлицитна во однос на прашањето дали купувачот имал „разумен рок“ за да ги преземе стоките, ова треба да се реши врз основа на член 7 (1)¹¹⁸. Според практиката:

¹¹⁸Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>, Last visited: 08.02.2014.

Еден германски продавач испратил фактура во врска со десет акустични протези на италијански купувач, кој претходно ја изразил својата намера да ги купи. Купувачот, по факс, изјавил дека бил во можност да ја преземе испораката на стоката, кое подоцна не го направил. По добивањето на известувањето за извршување на ова, купувачот го известил продавачот дека веќе нема намера да ја преземе стоката. Потоа, страните дошле до спогодба според која продавачот се согласил да се откаже од своите договорни побарувања, доколку купувачот ја презел испорака и платил дел од куповната цена во рамките на фиксниот рок. Купувачот не се согласил со спогодбата, па продавачот покренал тужба врз основа на оригиналниот договор и барал надомест на штета.

Судот го применил член 5 (1) од Конвенцијата на Европската Комисија во врска со надлежноста и спроведувањето на одлуките во граѓански и стопански предмети (Брисел 1968), во согласност со кој едно лице со седиште во државата договорничка (т.е. купувачот) може да биде тужено во судот според местото на извршувањето на обврската која е во прашање (преземање на испорака на стоките). Судот ја применувал CISG за да се утврди местото на перформансите (извршувањето), дека во времето на склучувањето на договорот помеѓу странките, тие имале свои места на бизнис (седишта) во држави договорнички (Германија и Италија) (Чл.1 (1) (а), CISG). Бидејќи членот 60 (б) од CISG не го прецизира местото на извршување на обврска да се преземе испораката, судот постапил според чл. 31 (б) и (в) од CISG, кој предвидува дека продавачот мора да ја направи испораката на деловното место на продавачот, кога не постои нешто друго договорено. Судот заклучи дека купувачот морал да ја преземе испораката на стоките од деловното место (Германија) на продавачот. Од овие причини, Судот ја потврдил и својата надлежност.

Судот утврдил дека купувачот ја прекршил обврската да ја преземе испораката на стоката и затоа продавачот, кој му дал фиксен дополнителен временски период за извршување на обврската, имал право да бара надомест на штета според член 61 (1) (б) и 63 од CISG.

Во прилог на тоа судот сметал дека CISG не се занимава со валидноста на спогодбата (член 4 (а) CISG)¹¹⁹.

Следната судска одлука истакнува дека купувачот треба да определи дополнителен временски период за извршување на испораката од страна на продавачот и дека треба да ја преземе испораката на стоката и кога таа има недостаток кој не претставува суштинско прекршување на она што е договорено.

Во 1991 година германски купувач и еден италијански продавач склучиле договор за продажба на залихи на женски чевли. Купувачот не исплатил дел од цената наведувајќи дека продавачот не ја испорачал стоката во рамките на договореното време и дека стоката не била во согласност со договорот. Продавачот започнал правна постапка барајќи плаќање на билансот на цената.

Судот ја применувал CISG бидејќи и двете страни имале свои места на бизнис (седишта) во држави договорнички (Италија и Германија) во моментот на склучувањето на договорот (член 1 (1) (а), CISG).

Судот мислел дека купувачот неправилно го прогласил договорот за раскинат. Според мислењето на судот, купувачот, со цел да изјави дека го раскинува договорот поради задоцнета достава на стоките, требало да одреди дополнителен временски период за извршување на обврската од страна на продавачот. Згора на тоа, таквиот период требало да помине без продавачот да ги извршува своите обврски (членови 49 (1) (б) и 47 (1), CISG). Во случајот, се пронашло доказ дека купувачот одредил дополнителен временски период за извршување на обврската од страна на продавачот.

Во однос на наводите за несообразноста на стоките, судот истакнал дека недостатокот на согласност му дава право на купувачот да изјави дека го раскинува договорот само кога недостатокот на стоките претставува основно прекршување на договорот (член 49 (1) (а), CISG). Според мислењето на судот, ваквото барање не било исполнето, на пример, кога дефектите не го

¹¹⁹Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=23&step=Abstract>; ден: 14.05.1993; држава: Germany; број: 43 O 136/92; суд: Landgericht Aachen; странки: Unknown.

спречуваат купувачот исто разумно да ја користи стоката. Во случајот, купувачот само тврдел дека чевлите имале „дефекти“ и дека тие биле направени со материјал различен од материјалот договорен од страна на страните; купувачот, сепак, не докажал дека чевлите не можеле да бидат разумно користени на друг начин, поради нивните дефекти.

Судот дозволил право на исплата на билансот на цената на продавачот, како и камата со каматна стапка од 10% (законска стапка на земјата на доверителот - продавачот). Продавачот не бил награден со повисока каматна стапка од 13,5% за штета, бидејќи не дал доказ за прибегнување кон банкарските заеми¹²⁰.

Неуспехот на купувачот да ја преземе испорака на стоката според оваа одредба претставува прекршување на договорот, па продавачот, врз основа на тоа, може да го раскине договорот.

2.3. Други обврски на купувачот

Освен претходно наведените основни обврски, купувачот има и други, *споредни обврски*, кои што обично се предвидуваат со договорот за продажба, но можат, исто така, да бидат предвидени и со позитивни прописи или со трговски обичаи. Овие обврски можат да се состојат во подготовка и гарантирање за плаќање на цената (акцептирање на меница, отворање на акредитив, и сл.), испраќање на спецификација за стоката, обврска за известување на продавачот и др. Претходно споменавме дека во меѓународниот промет најчесто купувачот се *обврзува да отвори акредитив*, при што оваа негова обврска ќе биде извршена кога банката ќе го известува продавачот дека акредитивот е отворен, а сите задоцнувања што можат да настанат поради вина на банката, ќе бидат на товар на купувачот. Санкциите за неизвршување на овие споредни обврски на купувачот зависат од тоа дали и какво значење ќе имаат за повреда на договорот.

Најчесто, купувачот има интерес и потреба да купи одредена стока, па, во тој случај, му се остава на купувачот по негова желба да ја одреди стоката,

¹²⁰Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=40&step=Abstract>; ден: 18.01.1994; држава: Germany; број: 5 U 15/93; суд: Oberlandesgericht Frankfurt am Main; странки: Unknown.

односно да даде дополнителна спецификација на стоката. Ваквата продажба во практиката се нарекува спецификациона продажба, а означува дека купувачот го задржал правото поблиску да ја определи стоката и нејзините карактеристики. Во случај на ваква договорена продажба, продавачот не може да ја исполни неговата обврска и да ја испорача стоката сè додека не добие спецификација од купувачот. Оваа обврска на купувачот произлегува од одредбите на Виенската конвенција (член 65), но е определена, исто така, и во нашиот ЗОО (член 527). Структурата на овие членови во суштина е иста и тие предвидуваат доколку купувачот не ја сочини или не ја изврши потребната спецификација во рамките на договорениот рок, или по истекот на разумниот рок, тогаш продавачот може спецификацијата да ја сочини сам според она што му е познато за потребите на купувачот. Разликата која постои помеѓу овие два члена се состои во тоа што, во членот 527 од ЗОО се определува дека доколку купувачот не определи спецификација, продавачот тогаш може да изјави дека го раскинува договорот, додека во член 65 од Виенската конвенција ова право на продавачот не е изречно определено.

Обврската за известување постои и за двете страни на договорот за продажба, при што, оваа обврска на купувачот постои при извршувањето на одделни негови обврски. Неспорно е дека оваа обврска на купувачот произлегува и од трговските обичаи, а пред сè од начелото за совесност и чесност и од принципот за лојално однесување. Оваа обврска е предвидена и во INCOTERMS правила, типските договори, во ЗОО, но и во Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки. При толкувањето на сите транспортни клаузули е предвидена обврската на купувачот навреме да му достави известување на продавачот во однос на изборот на пристаништето на товарање или во однос на местото и времето на товарање и сл. Речиси сите типски договори ја предвидуваат обврската на купувачот да го известат продавачот за настанувањето на виша сила и за неможноста да ги исполни своите обврски, доколку поради настанувањето на виша сила купувачот бил спречен да ги изврши неговите обврски. Виенската конвенција и ЗОО не определуваат изречно обврска за известување за ниту една страна, ниту за продавачот, ниту за купувачот, но оваа обврска произлегува од многубројни одредби на оваа Конвенција и ЗОО, според кои се предвидува известување кое претставува услов за здобивање со определени права на страните.

Должноста на купувачот да ја прегледа стоката во меѓународното право на продажбата е регулирано со член 38 од Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки (и со член 469 од ЗОО). Конвенцијата експлицитно предвидува дека купувачот има обврска да ја прегледа стоката и поставува временска рамка во која испитувањето треба да се случи. Местото на испитување може да се извлече од одредбите на Конвенцијата. Сепак, Конвенцијата (исто и ЗОО) не се однесува, односно не содржи одредби за начинот и обемот на испитувањето, а ниту кој треба да ги трпи трошоците за испитувањето (прегледувањето).

Во согласност со Конвенцијата, купувачот е должен да ја испита испорачаната стока и да го извести продавачот за можни несообразности, правилно и навремено. Во меѓународната продажба, должноста на купувачот да ја прегледа стоката е од голема теоретска и практична важност.

Законодавната историја покажува дека одредбите со кои се регулира обврската на купувачот да ја прегледа стоката и да го извести продавачот во врска со откриената неусогласеност биле спорни. Различните ставови се должат на значителни разлики кои постојат во внатрешните (националните) закони на продажбата. Генерално, домашните правни системи можат да бидат поделени во две главни групи. Првата група ги вклучува внатрешните закони за продажбата во кои, прегледот на стоката и соодветното и навремено известување за неусогласеноста се предуслов за купувачот да ги врши правата кои произлегуваат од неусогласеноста на испорачаната стока. Во тој поглед, постојат земји во кои временската рамка за испитување е кратко и такви кои овозможуваат испитувањето да се одржи во разумен рок. Спротивно на тоа, постојат правни системи во кои испитувањето и известувањето се бара само кога купувачот сака да го раскине договорот, а за барањето на надомест на штета, купувачот не треба да ја прегледа стоката и да го извести продавачот.

И покрај фактот што овие прашања се однесуваат на меѓународна продажба, судската пракса е под влијание на внатрешните закони на продажба, што се одразува на правната важност на известувањето на продавачот во одредени земји. Соодветно на тоа, постојат само неколку одлуки од земјите во кои известувањето на продавачот не е неопходно за барањето на оштета. Слично на тоа, постојат релативно малку судски одлуки во земјите каде што домашното право на продажбата бара известувањето да се даде во разумен

временски период¹²¹. Поголемиот дел од одлуките потекнуваат од земји каде што домашните закони обезбедуваат строги правила во однос на испитување на стоките и известување за несообразноста¹²².

Во практична примена на Виенската конвенција, треба да се истакне дека должноста да ја прегледа стоката и должноста да го извести продавачот за неусогласеноста на стоките се основани во корист на продавачот, додека претставуваат дополнителен товар за купувачот.

Кога договорот за продажба на стоки е склучен врз основа на примерок или модел, купувачот мора да започне со испитување на примерокот или со моделот и да го извести продавачот за можните дефекти. Потоа, купувачот е должен да бара да се испита целата испорака, иако примерокот или моделот бил ослободен од дефекти¹²³.

Должноста на купувачот за преглед на стоката не се однесува само на оригиналната испорака, туку и на следните испораки, како и на испораките на стоките кои недостасуваат во случај на делумна испорака или испорака на заменета или поправена стока. Во случај на договор за испорака на стоката на рати, купувачот мора да ја прегледа секоја пратка посебно¹²⁴. Кога купувачот нема да ја исполни својата должност да ја прегледа секоја пратка посебно и за тоа не го извести продавачот за дефектите, тој ќе го изгуби своето право да се потпира на недостаток на сообразност. Доколку последователните испораки се функционално поврзани (на пример, последователни испораки на делови од комплексни машини чија неусогласеност може да се утврди само по инсталација и тест работа), тогаш должноста да се испита не постои за секоја посебна испорака.

Продавачот е обврзан да ги предаде документите кои се поврзани со стоките. Конвенцијата експлицитно не утврдува кои документи се документи кои се однесуваат на стоките, наведени во член 34 од CISG. Но, кога е предвидена примената на INCOTERMS, тие содржат детални правила за документите што треба да бидат предадени од страна на продавачот. Без

¹²¹ CISG-AC. (7 June 2004). *Opinion no.2, Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39*, part. 5.1, available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op2.html>, Last visited: 08.02.2014.

¹²² CISG-AC. (7 June 2004). *Opinion no.2, Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39*, part. 5.1, available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op2.html>, Last visited: 08.02.2014.

¹²³ Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>, Last visited: 08.02.2014.

¹²⁴ Види член 73 од CISG. Види повеќе, Netherlands, *Rechtbank Rotterdam*. (2000). available at <http://www.unilex.info>, Last visited: 08.02.2014.

оглед на видот на документите, купувачот треба да ги испита, со цел да ја утврди нивната точност и да биде во можност да го извести продавачот во догледно време.

Член 38 од Виенската конвенцијата е од второстепено значење, затоа што се применува само ако страните не се договорат поинаку. Веќе рековме дека прегледот на стоката претставува дополнителен товар на купувачот, но неуспехот да се реализира овој товар не претставува прекршување на договорот и, соодветно на тоа, продавачот не може ниту да бара испитување, а ниту, пак, може неизвршувањето на испитување да претставува основа за барање на отштета. Важно е да наведеме дека должноста на купувачот да ја прегледа стоката не треба да се меша со правото на купувачот (член 58 (3) од CISG) да ја прегледа стоката пред исплата на куповната цена.

Главната цел на испитувањето на стоката се состои во тоа да се утврди дали се стоките во согласност со договорот или не, односно да се откријат дефекти во квалитетот, квантитетот, описот и пакувањето. Должноста да ја прегледа стоката е тесно поврзана со обврската на купувачот да го извести продавачот. Имено, продавачот ќе биде одговорен за несообразност на испорачаната стока, само ако купувачот му даде известување. Продавачот нема право да се потпира на тоа дека не бил известен од страна на купувачот, ако тој постапил со лоша намера, односно ако недостатокот на сообразноста се однесувал на факти за кои тој знаел или за кои можел да биде свесен, а тој не ги открил на купувачот, но и кога купувачот има разумно оправдување за неговиот неуспех, да даде известување за неусогласеноста на стоките.

Суштинска разлика помеѓу должноста да ја прегледа стоката и должноста да го извести продавачот за недостатокот на сообразноста лежи во фактот дека купувачот не страда од какви било санкции за неуспехот да ја прегледа стоката. Сепак, во таков случај, тој го носи ризикот од постоењето на несообразност, односно ризик дека неговата нотификација може да заврши со неуспех. Ако дефектите се откриени премногу доцна поради неуспехот да ја прегледа стоката (по рокот утврден за давање информации на несообразност), купувачот нема да биде во позиција да го извести продавачот за неусогласеноста и притоа ќе го изгуби правото да се потпира на таа несообразност на стоките. Како резултат на тоа, можеме да констатираме дека извршувањето на должноста да ја прегледа стоката е во сопствен интерес на

купувачот. Примарната функција на испитување или преглед на стоката е да се откријат дефекти и да се подготви известувањето за несообразноста.

Врз основа на членот 38/1 од Виенската конвенцијата, купувачот мора да ја прегледа стоката сам, или да ја даде на преглед, во рамките на краток период, со оглед на околностите. Договори за меѓународна продажба обично содржат детални правила за реализирање на прегледот на стоката. Понекогаш ова прашање може да се утврди од страна на досегашната практика воспоставена помеѓу страните. Со наведувањето дека купувачот мора да ја прегледа стоката или да ја даде на преглед, подразбираме дека купувачот не треба лично да изврши испитување на стоките. Со други зборови, испитувањето може да се врши од страна на купувачот, неговите вработени, како и трети лица кои вршат преглед во согласност со инструкциите од купувачот (на пример, експерт во одредено поле). Овие лица треба да се третираат како асистенти на купувачот при што купувачот е одговорен за нивната работа, односно купувачот ќе мора да ги трпи последиците од несоодветното испитување.

Според договорот, купувачот може да биде обврзан да ги довери стоките на испитување на трета независна страна. Можно е испитувањето на стоките да треба да биде спроведено од страна на непристрасни контролни организации, како и од страна на официјалните органи. Во договорите за продажба, страните мора експлицитно да се изјаснат за ова. Иако именувањето на непристрасни контролни организации покренува трошоци за трансакцијата на стоките, страните обично се одлучуваат за ова поради далечниот карактер на меѓународна продажба. Мошне често, испитување на стоките од страна на трето лице е неопходно, бидејќи страните ниту знаат, а ниту ја имаат потребната опрема за специјализиран преглед на стоката. По испитувањето или прегледот на стоката, контролните организации издаваат сертификат за квалитет, со кој го информираат купувачот за состојбата на стоката пред пристигнувањето на местото кое е определено.

Методот на испитување на стоките ги претставува фактичките акти кои се преземени со цел да се утврди состојбата на испорачаната стока, додека интензитетот и обемот на испитувањето на стоките означува колку обемни треба да бидат преземените фактички дејствија. Начинот и обемот на испитувањето обично се регулираат со договорот за продажба, особено кога

стока се сложени машини или опрема. Од друга страна, во Виенската конвенција нема одредби и правила околу начинот и обемот на испитувањето. Сепак, одговорот на тоа прашање може да се извлече од општите принципи врз кои се заснова Конвенцијата, како и од сеопфатната судска практика. Секогаш кога методот и обемот на испитувањето не се наведени во договорот, тогаш испитувањето мора да биде соодветно за дадените околности и треба да овозможи неусогласеноста на стоките да се открие во краток временски период. Широко прифатено во теоријата е дека природата и обемот на испитувањето треба да се утврдени во согласност со општиот принцип на разумноста¹²⁵.

Поради нивната комплексност, мислиме дека прашањата за методот и обемот на испитувањето (кое треба да го изврши купувачот) треба да ги анализираме одделно.

- Метод на испитување

Виенската конвенција (и ЗОО) не ги дефинира јасно методите на испитување на стоката. Напротив, се мисли дека методите на испитување ќе бидат регулирани со договорот на странките или, пак, во отсуство на таков договор, со закон кој се користи во местото каде испитувањето треба да биде реализирано. Се јавува извесна тешкотија, ако методот и обемот на испитувањето се регулираат со закон кој е применлив во местото на испитување. Тогаш испитувањето на истата стока потенцијално би можело да биде сосема различно помеѓу индустриски развиените и земјите во развој. Испитувањето мора да биде објективно и погодно за откривање на препознатлив недостаток на стоките во дадените околности. Стоката мора да се испита со должно внимание и вештина. Општо земено, методот на испитување се утврдува од страна на релевантните околности. Тоа зависи, пред сè од видот на стоката, нивното количество, пакување, комплексност, како и од времето во кое испитувањето треба да биде реализирано.

Во случај на лесно расиплива стока, испитувањето треба да се врши на брз начин, едноставен преглед ќе биде доволен, особено гледање, мирис, броење, мерење на тежина итн. Ако испитувањето се користи за да се

¹²⁵Види повеќе во, C.M. Bianca, M.J. Bonell (ed.), Art. 38, para 2.3.; M.J. Bonell, F. Liquori, "The UN Convention on the International Sale of Goods: a Critical Analysis of Current International Case Law (Part II)", *Uniform Law Review*, 2/1996, 359; U. Magnus in: H. Honsell (Hrsg.), Art. 38, para 15; UN DOC. A/CONF. 97/5, *Secretariat Commentary*, Official Records, 34.

идентификува составот на стоката или нејзините хемиски или физички карактеристики, тогаш ќе биде неопходно да се спроведат хемиски или лабораториски анализи или специфична стручна инспекција. Врз основа на горенаведеното, следува дека методот на испитување на стоките е главно детерминиран со користење на објективни критериуми. По исклучок, субјективни фактори кои влијаат врз позиција на купувачот може да бидат земени предвид (на пример, недостаток на искуство на купувачот), ако тие му биле познати на продавачот или ако тој треба да биде свесен за нив во времето на склучувањето на договорот. Лицето кое го врши прегледот на стоката не треба да врши забранети акти на манипулација со стоката (на пример, додавање на вода на виното).

Методите на испитување зависат во голема мера од типот на стоката. Страните можат да се договорат за математичка – статистичка контрола на квалитетот или за примена на специфична контрола и аналитички постапки¹²⁶.

- Обемот и интензитетот на испитување

Природата на дефектите кои треба да бидат откриени преку испитувањето, односно колку интензивно треба да е испитувањето, е многу важно прашање. Обемот и интензитетот на испитување треба да биде такво, за што е можно побрзо време, да се постигне целта на утврдување на недостаток на сообразност на испорачаните стоки. Нема да биде неопходно да се изврши хемиска анализа доколку недостатокот на сообразноста може да се утврди само со набљудување. Не е неопходно да се изврши испитување што ќе ја открие причината за несообразноста на стоките.

Обемот на испитувањето зависи од околностите на секој поединечен случај. Особено, тоа е прво под влијание на видот на стоката. Во случај на лесно расиплива стока, купувачот мора да реагира брзо. Спротивно на тоа, трајни добра или стоки можат да бидат разгледувани на начин кој е поинтензивен и трае подолго.

Второ, количината на стоката и нејзината амбалажа влијае на обемот на испитувањето. Секогаш кога е можно, купувачот треба да ги испита сите стоки. Кога стоката е премногу сложена или премногу бројна, купувачот не е обврзан да преземе темелно испитување на секоја стока, ниту на секој нејзин дел. Во

¹²⁶Pace Law School Institute of International Commercial Law - Last updated September 17, 2002, str. 18-20.

случај на големи количини на стока, купувачот треба да изврши разумен број на случајни проверки на лице место, наместо разгледување на сите испорачаните стоки. За да се гледаат за претставник на стоката, случајните мостри треба да се земат од различни делови на стоката. Спорно е дали истиот принцип се применува за стоки во оригинално пакување, кои се исклучени од натамошна продажба по отворањето и испитувањето (на пример, плодови, стерилна медицинска опрема). Општо прифатено во меѓународната продажба е дека, во овој случај купувачот треба да изврши мал број на проверки на лице место. Имено, штетата која се предизвикува со отворањето на оригиналната амбалажа диктира обемот на испитувањето да биде ограничен само на она што е потребно. Исто така, испитуваните стоки не мора да претставуваат просечна големина на примерокот во строга смисла на зборот.

Трето, интензитетот на испитување е под влијание на способноста на купувачот. Ако на местото на испитувањето купувачот нема техничка опрема која е потребна за соодветниот вид на испитување, тогаш купувачот не е обврзан да го изврши прегледот.

Четврто, трошоците на испитувањето и времето потребно за неговото завршување, исто така, треба да се земат предвид. Трошоците треба да бидат разумни во споредба со очекуваните резултати. Понекогаш, купувачот ќе ја прегледа стоката на едноставен начин (на пример, ограничен број на случајни примероци), бидејќи поскапи методи не му се на располагање.

Петто, веројатноста на дефекти е, исто така, важно (неусогласеноста на претходните испораки, оштетени пакувања итн.). Понекогаш нема потреба за особено интензивни испитувања, доколку купувачот може да се потпре на изјавите на продавачот и ако тој мисли дека стоката има специфични карактеристики (на пример, кога стоката е купена врз основа на изречни докази за преглед или за мерење на количеството). Истото важи и кога одредени посебни карактеристики на стоките се договорени и кога купувачот се уверил дека стоките се во согласност со договореното (на пример, стоката е во согласност со одредени стандарди: ISO, HACCP). Доколку страните имаат долготраен деловен однос и ако претходните испораки се во согласност со договорот, довербата на купувачот не ја исклучува неговата должност да ја прегледа стоката. Според судската пракса, недостатокот на сообразноста на

претходно испорачаната стока или несообразноста на стоката утврдена од страна на случаен примерок бара од купувачот да дејствува со повеќе внимание и да изврши испитување на подетален начин. Интензитетот на испитување, исто така, зависи од потенцијалните загуби предизвикани од непознати дефекти.

Купувачот има обврска да ги прегледа стоките или, пак да ги даде на преглед (доколку тој не може да го изврши прегледот) во најкус можен рок, но зависно од околностите. Доколку со договорот за продажба се предвидува превоз на стоките, во тој случај прегледот на стоките може да се одложи до нивното пристигнување во местото кое што е определено за да бидат преземени од страна на купувачот. Според член 38/3 од Конвенцијата, ако купувачот, во текот на превозот на стоките, го променил правецот или нив ги испратил понатаму, а притоа не постоела разумна можност да се изврши нивен преглед и доколку во моментот на склучување на договорот на продавачот му била позната или можела да му биде позната можноста за оваа измена на правецот, тогаш прегледот може да се одложи сè до пристигнувањето на стоките во новото место.

Оваа одредба опфаќа две различни ситуации: купувачот самиот да е надлежен за натамошен превоз на стоките од местото на испорака до местото на дестинацијата и купувачот да ги препродаде стоките без да ги земе од првото место.

Должноста на периодот за испитување зависи од околностите и затоа нема определен фиксен период. Како што е определено во член 38 од Конвенцијата, периодот за испитување, односно прегледување на стоката започнува од денот на приемот на стоката од страна на купувачот.

Можеме да констатираме дека обврската или должноста на купувачот да изврши преглед на стоката (според ЗОО на предметот), ги има истите елементи и во Виенската конвенција и во нашето право, односно во ЗОО. Единствената разлика е што ЗОО прави разлика кога прегледот на предметот се врши во однос на граѓанските договори за продажба и кога прегледот на предметот се врши во однос на трговските договори за продажба, при што, се определува различен рок за известување на продавачот доколку се забележат недостатоците на предметот. Рокот за известување на продавачот кај

трговските договори за продажба е веднаш, без одлагање, за разлика од обичните договори, каде што е предвиден рок од осум дена за известување.

Обврската на купувачот да плаќа камата, предвидена во член 78 (од Виенската конвенција) – е една од обврските кои се заеднички за двете страни, и за продавачот и за купувачот, но е посебен правен лек за продавачот кога купувачот го одложува плаќањето.

2.4. Средства со кои располага продавачот во случај на повреда на договорот од страна на купувачот

Средствата со кои што располага продавачот во случај на повреда на договорот од страна на купувачот се определени во Виенската конвенција од член 61 до член 66. Во случај кога купувачот нема да изврши која и да било од неговите обврски што ги има врз основа на договорот или на конвенцијата, тогаш продавачот може да ги искористи правата кои се предвидени со оваа конвенција и да бара надомест на штета. Во случај кога продавачот се користи со средство кое што е предвидено за повреда на договорот, тогаш судот или арбитражата не можат да му одобрат на купувачот продолжување на рокот за извршување на обврките.

Продавачот може да бара од купувачот да ја плати цената, да ја презема испораката или да изврши други свои обврски, при што може да му определи на купувачот дополнителен разумен рок за извршување на неговите обврски. Продавачот не може да користи кое било средство кое што е предвидено во случај на повреда на договорот доколку не прими известување од купувачот дека нема да ги изврши своите обврски во дополнителниот рок што му е определен, сè до истекот на тој рок. Но, во секој случај продавачот не го губи правото да бара надомест на штета поради задоцнување на купувачот.

Продавачот може да изјави дека го раскинува договорот доколку неизвршувањето на која и да било обврска од страна на купувачот претставува суштествена повреда на договорот или ако купувачот ниту во дополнителниот рок не ја извршил својата обврска да ја плати цената, да ја преземе испораката на стоките, или ако изјавил дека тоа нема да го стори во тој така определен рок. Доколку купувачот ја исплатил цената, во тој случај продавачот нема право да го раскине договорот, доколку тоа не го сторил во поглед на задоцнетото

извршување од страна на купувачот пред да дознае за извршувањето или во поглед на која и да било друга повреда, со исклучок на задоцнето извршување, во разумен рок по дознавањето на продавачот за повредата или по истекот на дополнителниот рок кој што го определил продавачот, или откако купувачот изјавил дека нема да ги изврши своите обврски и во тој додатен рок.

Кога купувачот има обврска да ја определи формата, мерите или, пак, другите обележја на стоките, а купувачот не ја направи оваа спецификација до датумот кој е договорен или до истекот на разумниот рок откако примил барање од продавачот да го стори тоа, тогаш продавачот може таа спецификација да ја сочини сам во согласност со потребите на купувачот, кои што можеле да му бидат познати. Во овој случај, кога продавачот сам ја сочинува спецификацијата, тој има обврска да го извести купувачот за нејзините поединости и при тоа да му определи еден разумен рок во кој купувачот ќе може да сочини друга спецификација, но доколку купувачот не го стори тоа по добиеното известување во определениот рок, тогаш ќе биде задолжителна спецификацијата која била сочинета од страна на продавачот.

Обврската на купувачот да плаќа камата, предвидена во член 78 (од Виенската конвенција), веќе рековме дека е посебен правен лек за продавачот кога купувачот го одложува плаќањето. Правото да ги препродава стоките е опишано во член 88 од Виенската конвенција и тоа е средство кое станува важно за продавачот кога купувачот нема да успее да ја преземе испораката на стоката¹²⁷.

2.5. Заеднички одредби за обврските на продавачот и купувачот

Во Виенската конвенција во глава 5 (од член 71 до член 88) се содржани заедничките одредби за обврските на продавачот и на купувачот. Овие заеднички одредби, пред сè, се однесуваат на следново:

- Повреда на договор пред втасување и договори со последователни испораки;
- Надоместување на штета;
- Камата;

¹²⁷Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>.

- Ослободување од одговорноста;
- Дејството на раскинувањето и
- Чување на стоките.

Во делот кој што се однесува на *повреда на договор пред втасување и договори со последователни испораки* се предвидува заштитен механизам со кој на договорната страна ѝ се овозможува да го одложи исполнувањето на сопствените обврски. Таа страна може да го стори тоа во случај кога по склучувањето на договорот ќе стане јасно дека другата страна нема да изврши суштествен дел од своите обврски поради сериозен недостиг на способност за извршување или на кредитна способност, или поради нејзиното однесување во поглед на подготовките за извршување или на извршувањето на договорот. Овој недостиг на способност за извршување можеме да констатираме дека постоел и пред склучувањето на договорот, но дури откако договорот бил склучен таа неспособност станала очигледна.

Суспензијата или одложувањето не се однесува само на извршувањето, туку и на подготовката за извршување на своите обврски, како на пример: ако продавачот уште пред изработката на одредена машина се запознае со претстојната неспособност (неликвидност) на купувачот, тогаш продавачот може да ја запре изработката на машината. Во случај кога продавачот ги испратил стоките и пред да стане јасно дека купувачот нема да може да ги изврши своите обврски, тогаш продавачот може да го запре транзитот на стоките, дури и ако купувачот е веќе сопственик на стоките или е носител на документи кои му се овозможени да ги добие од страна на превозниците.

Страната која го одлага извршувањето, независно дали е тоа пред или по испраќањето на стоките, има обврска да испрати веднаш известување до другата договорна страна и да продолжи со извршувањето, само ако другата страна ѝ даде доволно обезбедување дека уредно ќе си ги изврши своите обврски (став 3 од член 71, Виенската конвенција). Ова обезбедување дека страната уредно ќе си изврши своите обврски, не вклучува само гарантирање на обврската од страна на трети лица, туку вклучува и обезбедување за барања за отштета во случај на неизвршување. Одложувањето на извршувањето на своите обврски на една од страните нема да биде оправдано по даденото обезбедување од другата страна, затоа што, во тој случај, тоа одложување би значело прекршување на договорот. Очекуваните

прекршувања на договорот треба да се однесуваат на значителен дел од обврските на должникот.

Во случај кога уште пред рокот за извршување на договорот ќе стане јасно дека едната од страните ќе стори суштествена повреда на договорот, во тој случај, според членот 72/1 од Виенската конвенција, другата страна може да даде изјава дека го раскинува договорот. Страната која има намера да го раскине договорот, мора да испрати известување на другата страна во разумен рок, доколку околностите тоа го дозволуваат, за на тој начин да ѝ овозможи на другата страна да даде доволно обезбедување дека уредно ќе си ги изврши своите обврски (освен ако другата страна веќе дала изјава дека нема да ги изврши своите обврски).

Во случај на договор со последователни обврски, доколку е повредена обврската само во поглед на една испорака, тогаш се дозволува договорот да биде раскинат само во поглед на таа испорака. Во случај кога ќе дојде до повреда на обврските на која било последователна испорака, тогаш другата страна може да заклучи дека ќе дојде до суштествена повреда на договорот во однос на идните испораки. Тогаш се допушта раскинување на договорот за во иднина, но под услов тоа да биде сторено во разумен рок (член 73/2). Според член 73/3 од Виенската конвенција се предвидува дека купувачот кој раскинува договор поради која и да било испорака, може истовремено да изјави дека го раскинува договорот и за веќе примените испораки или за идните испораки, доколку, поради нивната меѓузависност, овие испораки не би можеле да ја остварат целта која што страните ја имале при склучувањето на договорот. Во сите овие три члена (71, 72 и 73) од Виенската конвенција одлучувачки фактор треба да биде – дали разумен човек би бил убеден дека прекршувањето на договорот сигурно ќе се случи.

Но, не треба да се зема како „чист“ доказ за претстојното прекршување на договорот одбивањето на должникот да обезбеди соодветно доволно обезбедување, по добиеното известување¹²⁸.

Во Виенската конвенција е истакнат општопознатиот принцип на меѓународното трговско право, кој што вели дека: „Надоместот на штета за повреда на договорните обврски ја опфаќа како стварната штета која е

¹²⁸Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>, Last visited: 08.02.2014.

предизвикана, така и изгубената добивка. Основното правило во член 74 од Конвенцијата прави три основни одлуки, кои се однесуваат на тоа дека: прво, *штетите се секогаш паричен надоместок*; второ, *загубата на повредената страна мора да била предизвикана од прекршување на договорот од другата страна*, независно дали е тоа резултат на задоцнување или несоодветно исполнување, или воопшто неисполнување, или поради тоа што стоките се директно или делумно неупотребливи, бидејќи се оптоварени со побарувања од трети лица и, трето, дека *штетите кои мора да бидат надоместени се оние кои биле предвидени или би требало да бидат предвидени во време на склучување на договорот, од договорната страна која го повредила договорот и ја предизвикала штетата*¹²⁹.

Виенската конвенција прави многу значаен компромис во корист на common law системот, кој се однесува на ограничувањето на висината на надоместот на штетата, па, во таа смисла, во член 74 е предвидено дека надоместувањето не може да биде поголемо од загубата која што страната што го повредила договорот ја предвидела или морала да ја предвиди во моментот на склучувањето на договорот како можна последица од повреда на договорот, со оглед на фактите што тогаш ѝ биле или морале да ѝ бидат познати. Ова ограничување на висината на надомест на предвидливата штета е предвидено за на некој начин да го заштити должникот од неоправданите барања, кои може да ги има доверителот. Доколку договорот е раскинат и на разумен начин и во разумен рок по раскинувањето купувачот или продавачот извршил купување/продажба заради покрите, тогаш страната која што бара надомест на штета може да ја добие разликата помеѓу цената која била договорена и цената на купувањето/продажбата заради покрите (член 75).

Страната која бара надоместување на штетата, доколку не извршила купување или продажба заради покрите, може да ја добие разликата помеѓу цената предвидена со договорот и тековната цена која постои во моментот на раскинувањето, но само во случај кога договорот е раскинат, а при тоа постои тековна цена за стоките. Доколку договорот бил раскинат по преземањето на стоките, тогаш ќе се примени тековната цена во моментот на преземањето на стоката (тековна цена во местото каде што испораката требало да биде

¹²⁹Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>, Last visited: 08.02.2014.

извршена или друго место кое може разумно да послужи за таа цел), а не онаа во моментот на раскинувањето на договорот. Во член 77 од Виенската конвенција се определува дека страната која се повикува на повреда на договорот треба да ги преземе сите мерки кои се разумни, според околностите на случајот за да може да се намали загубата која е предизвикана со таквата повреда. Во спротивно, другата страна може да бара намалување на надоместот во висина на износот на загубата што можела да биде избегната. Ова, всушност, претставува должност за ублажување на штетата на која било од страните.

Во однос на *каматата*, во Виенската конвенција е содржан само еден член (78), кој определува дека ако едната страна не ја плати цената или некој друг износ со кој е во заостанок или, поинаку кажано, со кој е во задоцнување, тогаш другата страна има право на камата на таквиот износ, но со тоа не го губи правото да бара надомест на штета (стварна штета или изгубена добивка).

Според оваа одредба камата може да се бара независно од тоа дали е причинета штета со задоцнетата исплата, па тоа значи дека правото да се бара камата не зависи од фактот дали доверителот е во можност да докаже дека претрпел каква било штета. Ова се сфаќа како општо правило, обврска да се плаќа камата, така што должникот е одговорен за камата, дури и кога неговото непридржување до договорот се должи на пречка која е надвор од негова контрола, па, според тоа, тој нема одговорност за штета согласно член 79 од Виенската конвенција¹³⁰.

Целта на одредбата од член 78 на Виенската конвенција, во меѓународната арбитражна практика се однесува на тоа да се предочи разликата помеѓу каматата и штетата и да се компензира за финансискиот губиток поради фактот дека задоцнувањето со исплатата претставува финансиски трошок¹³¹. Иако конвенцијата не содржи решение во поглед на тоа дали правото на оштета важи само доколку претрпената штета е со повисок износ од каматата, но, според мислењето во правната наука која го зела предвид значењето на член 78 од Конвенцијата, се знае дека правото на

¹³⁰Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>, Last visited: 08.02.2014.

¹³¹Одлука на Меѓународниот арбитражен суд при Меѓународната трговска комора во Париз, бр.7885/1992.

оштета ќе важи само ако претрпената штета е со повисок размер од каматата¹³². Виенската конвенција не ја регулира висината на каматната стапка, но од одредбата на член 7/2 можеме да заклучиме дека ова би требало да биде регулирано со внатрешното право, односно со она право кое е меродавно за конкретниот договор според правилата на меѓународното приватно право. Во одредени случаи постои отстапување од ова правило, кога судот или арбитражниот трибунал го применуваат внатрешното право на државата на доверителот, без разлика дали тоа право е меродавно за договорот за меѓународна продажба на стоки. Во смисла на ова го наведуваме следниот пример¹³³:

На 20 септември 1989 година германски купувач нарачал 120 пара чевли од италијански продавач, преку комерцијален агент, во согласност со стандардна форма на продавачот. Стандардната форма содржела клаузула за доделување на купувачот ексклузивни права да ги дистрибуира чевлите во рамките на одредени области ("Esclusiva su B"). Откако чевлите биле испорачани, продавачот побарал купувачот да плати во рок од 60 дена од денот на испораката. Но, откако купувачот продал 20 пара чевли, открил дека продавачот продал ист тип на чевли на друга германската компанија во друга област, која ги дистрибуирала чевлите по пониска цена преку филијала во областа на првиот купувач. Купувачот ги испратил преостанатите 100 пара чевли назад кон продавачот, ја поништил порачката и ветил исплата за 20 пара чевли. Продавачот барал исплата на полната цена.

Судот сметал дека договорот бил регулиран со CISG, откако правилата на германското меѓународното приватно право довеле до примена на законот на Италија, која е држава договорничка (Чл.1 (1) (б), CISG). Судот мислел дека купувачот невалидно го раскинал договорот во согласност со член 49 (1) (а) од CISG бидејќи не успеал да даде изрично известување за раскинување.

Судот го оставил отворено прашањето дали известувањето за раскинување било ефикасно според CISG. Судот забележал дека,

¹³²Дескоски, Т.. Конвенцијата на Обединетите нации за договорите за меѓународна продажба на стоки од Виена 1980 година. Правен факултет „Јустинијан Први“ – Скопје, стр. 28.

¹³³Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=3&step=Abstract>; ден: 16.09.1991; држава: Germany; број: 3/11 О 3/91; суд: Landgericht Frankfurt am Main; странки: Unknown.

сепак, дури и ако имплицитно известување за раскинување било ефикасно, во конкретниот случај немало јасна намера на купувачот да го раскине договорот, поради тоа што купувачот ветил исплата на 20 пара чевли кои ги продал.

Судот, понатаму, мислел дека нема основно прекршување на договорот според член 25 од CISG, бидејќи продавачот не можел да знае каде се наоѓале филијалите на вториот купувач.

Судот, конечно, мислел дека продавачот има право на камата (член 78, CISG). Бидејќи CISG експлицитно не ја наведува стапката на камата, судот сметал дека стапката требало да биде пропишаната стапка на деловното место на продавачот. Понатаму, бидејќи немало докази за која било која друга штета од страна на продавачот, немало доделени други оштетувања.

Важно е да напоменеме дека во практиката е прифатено дека начинот на пресметување на висината на каматната стапка треба да се гледа како прашање кое е регулирано со Конвенцијата, иако не е тоа сторено изрично. Според став 2 од членот 7 на Виенската конвенција можеме да кажеме дека висината на каматната стапка треба да се определи и преку примена на општите начела на кои Конвенцијата се потпира. Во определени случаи, меѓународните арбитражи или судовите при определување на висината на каматната стапка го применуваат член 9 од Конвенцијата, па врз основа на него се потпираат на релевантните трговски узанси. Како пример на ова, го посочуваме следниот пример:

Во ноември 1988 година, Германски продавач и Сириски купувач склучиле договор за продажба на челични шипки, според кој можело да има варијација на тежината од +/- 5%. По испораката на шест порачки, купувачот пријавил несообразност на некои од примените стоки и побарал од продавачот да престане со испорака, да си ги земе назад стоките и да му ја врати платената цена. Страните се согласиле спорот да го решат преку арбитража. Бидејќи страните го избрале Француското право, Судот мислел дека, според Француското право, договорот бил регулиран како меѓународна продажба, па, според тоа, договорот бил регулиран со CISG, која била Француско право за меѓународна продажба, бидејќи Франција е држава договорничка. Судот

ги разгледал членовите 35 и 36 од CISG кои обезбедувале унификација на идејата за несообразноста, за разлика од Француското домашно право, кое правело разлика помеѓу несообразност и дефекти.

Судот мислел дека бидејќи CISG изрично не утврдува кој мора да ја докаже несообразноста, прашањето требало да се реши во согласност со францускиот закон.

Судот утврдил дека некои од многуте испорачани челични шипки биле со неприлагодена тежина, па затоа купувачот имал право на делумно раскинување на договорот и враќање на цената која била платена. Во согласност со членовите 78 и 84 од CISG на купувачот му било доделено каматата на цената да му биде вратена, сметано од денот на уплатата за секоја несообразност на многу челични шипки. Судот сметал дека членот 84 од CISG не бара формално барање за плаќање на камата. Според мислењето на судот, дури и ако членот 84 од CISG не се сметал за да се реши ова прашање, истиот резултат ќе бил постигнат со примена на францускиот закон како „субсидијарен закон на договорот“.

Судот сметал, бидејќи CISG не ја утврдува каматната стапка, требало да се применува стапка која во моментот се користела во меѓународната трговија во однос на евра/долари, валута во која морала да се направи исплатата. Судот ја применил годишната London International Bank Offered Rate (LIBOR)¹³⁴.

Во некои одлуки на арбитражите се применува т.н. комерцијално разумна каматна стапка, како што е, на пример, каматната стапка LIBOR (London Interbank Offered Rate), како што е сторено во претходниот пример од практиката.

Во определени случаи, пак, висината на камата била одредувана од страна на арбитрите самостојно, односно не пристапиле кон примена на внатрешното право поради тоа што сметале дека тоа би резултирало со спротивни резултати од оние кои се определени со Конвенцијата. Ова го поткрепуваме со следниот пример:

¹³⁴Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=36&step=Abstract>; ден: 00.00.1993; држава: Arbitral Award; број: 6653/1993; суд: ICC Court of Arbitration - Paris; странки: Unknown.

Во 1990 година, австриски продавач и германски купувач склучиле договор за продажба на валани метални листови. Стоката требало да биде предадена во рати, специјално спакувана за извоз. Веднаш по добивањето на првите две испораки, купувачот ги продал стоките на белгиска компанија која ги превезувала до Португалски производител. Производителот открил дека стоката била неисправна и одбил да го прифати остатокот од неа. По добивањето на известувањето за несообразност од страна на германскиот купувач, австрискиот продавач одбил да плати оштета, наведувајќи дека известувањето не било навремено. Купувачот започнал арбитражна постапка во согласност со клаузулата за арбитража во договорот.

Единствениот арбитер забележал дека страните го имале избрано австрискиот закон, па договорот бил управуван од страна на CISG како меѓународното право за продажба на Австрија, држава договорничка (Чл. 1 (1) (б) CISG).

Единствениот арбитер открил дека купувачот не ги исполнил посебните барања за испитување на стоките и известување за несообразност, договорно утврдени како отстапување од член 38 и 39 од CISG. Купувачот го испратил на продавачот писменото известување за дефекти, заедно со експертска изјава од страна на меѓународно призната компанија, само шест месеци по доставувањето, додека, според договорот, требало да го направи тоа веднаш по испораката на стоката (или најдоцна во рок од два месеци од доставувањето).

Според купувачот, продавачот се откажал од своето право да ја постави одбраната дека известувањето за несообразност не било навремено дадено. Единствениот арбитер тврдел дека намерата на една страна да се откаже од тоа право мора да биде јасно утврдена и дека, во случајот, немало доволно докази за такви вистински намери.

Единствениот арбитер мислел, сепак, дека продавачот бил запрен од поставување на одбраната дека известувањето дадено од страна на купувачот не било навремено. Ова прашање не е експлицитно одредено од страна на CISG. Арбитерот го применил член 7 (2) од CISG и, укажувајќи на членовите 16 (2) (б) и 29 (2) од CISG,

мислел сметал дека *“venire contra factum proprium”* е општ принцип во основата на CISG. Во случајот, продавачот се однесувал на таков начин што другата страна била наведена да верува дека продавачот нема да подигне одбрана (на пример, по добивањето на известувањето на продавачот продолжил да бара од купувачот информации за статусот на жалбата и да води преговори со цел да се постигне договор за порамнување).

На купувачот му била доделена оштета за несообразност. За камата, единствениот арбитер мислел дека каматната стапка е прашање регулирано, но не експлицитно од страна на CISG. Затоа, морало да се утврди во согласност со општите начела врз кои се заснова CISG (член 7 (2) CISG). Осврнувајќи се на членовите 78 и 74 од CISG, арбитерот покажал дека целосен надомест е еден од општите принципи на CISG. Во односите меѓу трговците, се очекувало дека доверителот, поради задоцнето плаќање, ќе прибегне кон банкарски кредит со камата, најчесто се практикувала во својата земја во однос на валутата на плаќање (на валутата на земјата на доверителот или која било која друга странска валута на која се согласиле страните). Арбитерот забележал дека ова решение се наведува, исто така, во член 7.4.9 на UNIDROIT Принципите на меѓународните трговски договори. Каматната стапка доделена во случајот, затоа, била просечна примарна стапка во земјата на купувачот (Германија) во однос на валутата на плаќање (американски долари)¹³⁵.

Доколку во определен случај каматната стапка е договорена помеѓу страните на договорот за продажба, тогаш ќе се примени стапката која тие ја одредиле.

Во членовите 79 и 80 од Виенската конвенција дадени се заеднички одредби за договорните страни во врска со ослободување од одговорност во случај кога не се исполнети обврските од договорот за меѓународна продажба на стоки. Во членот 79 е содржана описна дефиниција за основата за ослободување на должникот од обврската за исполнување на неговите

¹³⁵Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=55&step=Abstract>; ден: 15.06.1994; држава: Arbitral Award; број: SCH-4366; суд: Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft - Wien (Vienna), Austria; странки: Unknown.

обврски, па, во таа смисла, се определува дека нема да дојде до одговорност на страната која не извршила некои од своите обврски, само доколку таа страна докаже дека до неизвршувањето дошло поради некоја пречка што била надвор од нејзината контрола и дека од неа не би било разумно да се очекува во времето на склучување на договорот пречката да ја земе предвид и при тоа да ја избегне или да ја совлада таквата пречка и нејзините последици. Од ова можеме да констатираме дека *пречката* која се појавува при исполнувањето на обврската е основата за ослободување од одговорност, но за да може таа пречка да има такво дејство, потребно е:

1) Да станува збор за пречка која е надвор од контролата на договорната страна, односно да не биде причинета при дејствувањето на таа страна. Должникот секогаш има одговорност за пречки кои можеле да бидат спречени од негова страна, но, и покрај неговата контрола при подготовката, организацијата и извршувањето, не успеал да го стори тоа. Доколку страната сака да ја ограничи нејзината одговорност, таа мора да определи или специфицира одредени пречки за кои нема да биде одговорна. Можеме да кажеме дека Виенската конвенција ја има усвоено т.н. *Објективната концепција на виша сила*, која се смета за дело на австрискиот научник Adolph Exner. Според оваа концепција, се знае дека екстерноста или надворешното потекло на еден настан, ја означува линијата на разграничување помеѓу настанот за кој должникот има одговорност и вишата сила за која нема одговорност¹³⁶;

2) Да не било разумно да се очекува од договорната страна да ја земе предвид таа пречка при склучувањето на договорот.

Договорната страна ќе биде одговорна и за пречката која била надвор од нејзина контрола, доколку пречката била разумно предвидлива или му била позната при склучувањето на договорот;

3) Договорната страна да не била разумно во можност да ја избегне или да ја совлада, односно да ја отстрани пречката, а ниту пак нејзините последици. Страната не може да бара ослободување од одговорност во случај кога можела да ја избегне или спречи пречката или нејзините последици. Значи, страната треба да направи сè што е во нејзина моќ за да си ја исполни својата обврска (на пример, да ја достави стоката на друго место, да ја

¹³⁶Дескоски, Т.. Конвенцијата на Обединетите нации за договорите за меѓународна продажба на стоки од Виена 1980 година. Правен факултет „Јустинијан Први“ – Скопје, стр. 31.

транспортира по друг пат, да ја замени амбалажата која е уништена и сл.), но притоа само во границите на она што би било разумно да се очекува (на пример, алтернативниот превозен пат да не бил несразмерно поскап).

Една од контроверзните точки кои биле предмет на дискусија се однесува на тоа дали економските тешкотии, претставуваат основа за ослободување од одговорност. Но, како правило, откако должникот ја гарантира неговата финансиска способност да ја набави и произведе ветената стока, тогаш зголемените трошоци за јавни набавки и производство не претставуваат пречки за ослободување од одговорност.

Од значење е ставот 2 од член 79 (Виенска конвенција), кој содржи изречна одредба за ослободување од одговорност на страната која ангажирала некое трето лице¹³⁷ (кооперант и сл.) за да го изврши договорот во целост или делумно, па до неизвршување на обврските на страната дошло како последица на неизвршувањето на тоа трето лице. Страната ќе се ослободи од одговорност само ако таа страна била ослободена од одговорност врз основа на став 1 од член 79, само ако лицето кое што таа страна го ангажирала би било така ослободено кога одредбите од истиот став би се примениле и врз него (член 79/2). Важно е третото лице да било надвор од контрола на должникот и при тоа неизвршувањето на дејствието на третото лице да не било можно да биде предвидено или отстрането. Овој член за одговорноста за трети лица бил прилично контроверзен. Дискусијата се однесувала за одговорноста за секундарните добавувачи или подизведувачи. Земјите во развој, но и скандинавските држави сакале во такви случаи продавачот да го гарантира извршувањето безусловно. Сојузна Република Германија не го поддржувала тоа безусловно гарантирање, затоа што верувала дека се потребни исклучоци за случаи кога продавачот или купувачот нема да можат да извршат влијание врз третото лице.

Во член 79/3 од Виенската конвенција е определено дека ослободувањето од одговорност за неисполнување дејствува за време додека трае пречката. Ова, всушност претставува привремена неможност за исполнување и важноста на оваа одредба е, на некој, начин намалена поради

¹³⁷Како „трето лице“ се смета самостојно лице, кое што не е во работен однос кај конкретната страна и кое е ангажирано за да го изврши целиот договор или само негов дел. Со поимот „трето лице“ не се опфатени лицата кои го снабдуваат продавачот со стоки или сировини.

фактот дека обврската на должникот да ги изврши своите обврски останува непроменета, во случај на ослободување од пречката. Страната која што не била во можност да ги изврши своите обврски од договорот за меѓународна продажба на стоки, има обврска да ја извести другата страна за пречката и влијанието што таа го имала врз нејзината можност да ја изврши обврската. Страната ќе биде одговорна за штетата до која дошло доколку тоа известување не стигне до другата страна во разумен рок, по дознавањето за пречката. Едната страна не може да се повикува на неизвршувањето на другата страна, ако тоа неизвршување било предизвикано со нејзино дејствие или пропуст (член 80 од Виенската конвенција).

Договорните страни, како што споменавме претходно, имаат право да бараат *раскинување на договорот*. Со самото раскинување и двете страни се ослободуваат од сите обврските кои ги имале порано како резултат на договорот кој бил склучен помеѓу нив, со исклучок на обврската за надомест на евентуална штета.

Согласно член 81/2 од Конвенцијата, страната што го извршила договорот во целост или делумно може да бара од другата страна да ѝ го врати она што било дадено, испорачано или платено врз основа на договорот. Во случај кога и двете страни се должни да извршат враќање, тогаш нивните заемни враќања се вршат истовремено. Значи дека купувачот мора да биде способен да ја врати стоката која што ја примил, во состојбата во која што била стоката кога ја примил. Способноста да се врати стоката е, всушност, предуслов за да се раскине договорот или барање на други заменливи стоки.

Купувачот не може, односно нема право да го раскине договорот или да бара од продавачот да изврши замена на стоките, доколку не е во можност да ги врати стоките во онаа состојба во која што ги примил (член 82/1). Купувачот кој го изгубил ова право да даде изјава дека го раскинува договорот или да бара од продавачот да изврши замена на стоките, во секој случај ги задржува другите права кои му припаѓаат врз основа на договорот или Конвенцијата, како што се надомест на штета, намалување на цената и сл. Загубата или оштетувањето на стоките може да го елиминира правото да се бара раскинување на договорот или замена на стоките, но не во сите случаи, па, во оваа смисла, се предвидува дека купувачот нема да го изгуби правото да изјави дека го раскинува договорот или да бара замена на стоките, тогаш:

- Кога неможноста за враќање на стоките во онаа суштинска состојба во која што биле примени, не е резултат на дејствие или пропуст од страна на купувачот;

- Кога стоките во целост или делумно пропаднале или се влошиле поради прегледот кој купувачот го вршел или

- Кога стоките во целост или делумно се продадени во редовниот тек на работењето или, пак, купувачот ги потрошил или преработил во текот на нивната нормална употреба пред да го открие или морал да го открие недостигот на сообразноста (член 82/2).

На конференцијата на која се дискутирало за содржината на Виенската конвенција бил одбиен норвешкиот предлог, кој бил спротивен на трговски практики и дозволувал купувачот да ги задржи неисправните стоки, додека продавачот не му испрати други заменети стоки.

Членот 84 од Виенската конвенција ги обврзува страните да ги вратат сите придобивки кои ги поседуваат, како што е на пример, профитот или добивката и предностите кои ги имал од користењето на стоките. Според ова, купувачот има право да му биде вратена цената, при што продавачот има обврска да плати и камата (чиј износ се утврдува со домашното право) врз неа, сметајќи од денот кога му била исплатена цената. Обврската на купувачот, во оваа смисла, се состои во надоместување на продавачот на сите користи кои ги имал од стоките или од еден нивни дел. Купувачот ќе биде должен да ја исполни оваа обврска: ако е должен да ги врати стоките или еден нивни дел; ако не бил во можност воопшто да ги врати стоките или еден нивни дел; или не бил во можност да ги врати стоките или еден нивен дел, суштински, во онаа иста состојба во која ги примил, но и покрај тоа изјавил дека го раскинува договорот или барал замена на стоките.

Како и Униформниот закон за меѓународна продажба на стоки од 1964 година, така и Виенската конвенција не нуди целосно регулирање на ефектите од раскинувањето на договорот или оправдано барање за замена на стоката. Останува отворен случајот со одговорноста на купувачот кога стоките кои треба да бидат вратени се уништени по ефективниот датум за објава на раскинување на договорот или побарување за замена на стоките. Исто така, можеме да констатираме дека нема одредби во Конвенцијата за местото каде што треба да се изврши реституцијата или враќањето на стоките

(придобивките). Конвенцијата не дава одговор ниту на прашањето дали купувачот, кој има обврска да изврши враќање на стоките, ќе биде одговорен и за придобивките кои можел да ги извлече од стоките, но не го сторил тоа.

Нашето мислење е дека при пополнување на овие празнини треба да постапуваме согласно член 7/2 од Конвенцијата, па, според тоа, да одлучуваме според домашното (меродавното) право на секој поединечен случај.

Во овој дел (отсек 6) се предвидени заеднички одредби и за двете договорни страни во однос на *чување на стоките*. Согласно член 85 од Виенската конвенција, доколку купувачот паднал во задоцнување со преземањето на испораката, или во случај кога треба да се изврши истовремено плаќање на цената и преземање на испораката, а купувачот не ја исплатил цената, тогаш продавачот кој ги држи стоките треба да преземе мерки кои се разумни според околностите на случајот за зачувување на стоките. При оваа ситуација, купувачот треба да му ги надомести разумните трошоци кои ги направил продавачот. Слична е ситуацијата кога купувачот ги примил стоките, но има намера да ги врати, односно да ги одбие. Во таква ситуација купувачот е должен, односно има обврска да ги преземе сите мерки кои се земаат за разумни во согласност на околностите, за зачувување на стоките.

Купувачот има право да ги задржи стоките сè додека не му бидат надоместени трошоците кои ги направил. Доколку купувачот не ги заштити стоките ќе го изгуби правото да го раскине договорот или да бара замена на стоките, доколку поради негова вина се случило оштетување или влошување на состојбата на стоките. Доколку стоките му се испратени и ставени на располагање на купувачот во определеното место, а при тоа купувачот го искористи своето право да ги одбие стоките, тогаш тој има обврска да ги преземе стоките во владение за сметка на продавачот само ако тоа може да го стори без исплата на цената и без неразумни непогодности и трошоци. Ова правило нема да се примени кога продавачот се наоѓа во определеното местото.

Во Виенската конвенција е определено дека стоките можат да бидат предадени на некое трето лице, од страната која што е должна да ги чува стоките во склад, на трошок на другата страна, но со услов трошоците за тоа чување да не бидат неразумни. Во поглед на ова е определено (член 88) дека

страната која што е должна да ги зачува стоките во склад, може стоките да ги продаде на погоден начин, доколку другата страна неразумно одложува да ги преземе стоките во владение или да ги земе назад, или да ги плати трошоците за зачувувањето. Ова може да се стори само под услов другата страна да биде известена во разумен рок, за намерата стоките да бидат продадени. Страната која е должна да ги чува стоките може да преземе разумни мерки за да ги продаде стоките (со претходно известување на другата страна за оваа намера), доколку стоките се подложни на брзо расипување или, пак, нивното чување би барало неразумни трошоци. Дел од сумата која ќе биде добиена со продажбата на стоките може да биде задржана од страната која ги продала стоките, поради разумните трошоци кои ги имала таа страна за чувањето и за продажбата на стоките. Вишокот од сумата треба да ѝ се предаде на другата страна.

Од претходното излагање можеме да резимираме дека Виенската конвенција на детален начин ги уредува и правата, но и обврските кои се заеднички и за двете страни на договорот за продажба. За разлика од Виенската конвенција, нашиот ЗОО не ги регулира изречно правата и обврските кои се заеднички за договорните страни, па на мислење сме дека би требало да се извршат измени и дополнувања во ЗОО, со што би бил опфатен и тој дел за да се придонесе кон јасноста и целокупната уреденост на правата и обврските на договорните страни.

ЧЕТВРТО ПОГЛАВЈЕ

ОДГОВОРНОСТИ НА КУПУВАЧОТ

1. Преминување на ризикот

Договорните страни имаат одговорност, во согласност со договорот за продажба, во поглед на извршување на нивните обврски. Преминувањето на ризикот е едно од најважните практични прашања при договорот за продажба, поради тоа што од решавањето на ова прашање зависи која од страните треба да биде оптоварена, доколку предметот на продажбата случајно пропаднал или бил оштетен во времето на склучување или исполнување на договорот. Во зависност од тоа кога, односно во кој момент преминува ризикот, се определува и до кој момент последиците од случајно уништување или оштетување ги поднесува исклучително продавачот, а од кој момент, пак, ризикот преминува на купувачот.

Во теоријата, ризикот се дефинира на различни начини. Ризикот на продадената стока се состои во тоа што стоката може да биде уништена или оштетена со случаен настан (без вина на која било од страните), па според ова, преминувањето на ризикот одредува од кој момент купувачот е должен да ја плати цената, дури иако не ја добил стварта. Ова прашање е посебно значајно кај меѓународната продажба, каде продадената стока најчесто патува и за тоа време може да претрпи многубројни повреди од материјална или правна природа.

Преминувањето на ризикот има претрпено определени модификации поради појавата на осигурувањето, а особено на транспортното осигурување, кога постои задолжително или договорно осигурување. Во овој случај, преминувањето на ризикот се сведува на прашањето кој е обврзан да склучи договор за осигурување и да плати премија¹³⁸. Прашањето на осигурување не го решава целосно прашањето на преминувањето на ризикот, а тоа се должи на тоа што осигурувањето не ги опфаќа сите видови ризици и сумата на осигурување не е секогаш доволна за да ги покрие сите загуби кои би настанале со уништувањето или со оштетувањето на стоката, а од друга страна, пак, осигурувањето не е вообичаено во сите гранки на трговијата.

¹³⁸ Николовски, А. (2005). Меѓународни трговски договори. Скопје, стр. 120.

Постојат три групи на национални правни системи, во зависност од преминувањето на ризикот:

1. Национални правни системи, според кои преминувањето на ризикот настапува со склучувањето на договорот (пример, Швајцарскиот закон за облигации, Шпанскиот Граѓански законик и сл.);
2. Национални правни системи кои преминувањето на ризикот го поврзуваат со преминувањето на сопственоста (пример, Германски Граѓански законик, Француски Граѓански законик, Англиски Закон за продажба, Австриски Граѓански законик и сл.). Според овие правни системи, ризикот преминува од продавачот на купувачот во моментот на преносот на сопственоста, но постојат разлики во условите за определување на тој момент;
3. Национални правни системи кои сметаат дека ризикот преминува врз купувачот во моментот на предавање на стварта (пример, Скандинавскиот Закон за продажба и сл.).

Повеќето современи правни системи сè почесто го напуштаат ставот дека ризикот преминува со пренесувањето на сопственоста. Најчесто, преминувањето на ризикот се врзува со извршувањето на обврската за испорака на стоката. Она што претставува наш интерес е како е уредено прашањето за преминување на ризикот во нашиот ЗОО, но и споредбено со Виенската конвенција.

ЗОО содржи одредби за ризикот во член 444, каде што се определува дека ризикот преминува врз купувачот во моментот на предавањето на предметот. Карактеристично е што е определено дека ризикот нема да премине врз купувачот, во случај кога тој, поради некој недостаток на предадениот предмет, го раскинал договорот или барал замена за предметот. Според ова констатираме дека ние влегуваме во третата група на национални правни системи, бидејќи преминувањето на ризикот не го поврзуваме со преносот на сопственоста.

Виенската конвенција има посветено големо внимание на прашањето за преминување на ризикот, што е сосема разбирливо имајќи предвид дека ова претставува едно од најзначајните прашања за практиката на меѓународната продажба на стоки. Виенската конвенција содржи посебна глава (IV) за преминувањето на ризикот (членови 66-70) и, при тоа, определува дека кога

ризикот ќе премине врз купувачот, тогаш купувачот е должен да ја плати цената без оглед на загуба или оштетување на стоките, освен кога загубата или оштетувањето се последица на дејствие или пропуст од страна на продавачот (член 66). Купувачот на овој начин го носи ризикот и има обврска да плати и покрај загубата на стоката. Од практиката¹³⁹:

Еден германски продавач и аргентински купувач склучиле договор за продажба на сушени печурки кои требало да бидат предадени на купувачот, со C & F клаузула за испорака. Стоките кои биле испратени од Хонг Конг во Буенос Аирес, биле влошени за време на испораката. Купувачот започнал акција против продавачот за надоместок на штета и, наводно, за несообразноста поради дефекти на стоката кои биле предизвикани за време на транспортот.

Како и во првостепената одлука, Апелациониот суд оценил дека според чл. 67 од CISG, ризикот за влошување на стоките преминува на купувачот во времето кога продавачот ја испорачал стоката на првиот превозник. Судот, исто така, сметал дека според клаузулата C & F продавачот бил должен да ја испорача стоката за испорака и да го прати товареното, но не го сменил времето на преминување на ризикот, кој останал за време на натоварот на бродот. Згора на тоа, во случајот, ова беше потврдено од страна на фактот дека купувачот имал склучено полиса за осигурување за превоз и ризици. Судот, конечно, сметал дека според чл. 66 од CISG, купувачот не бил ослободен од својата обврска да ја плати цената, бидејќи влошувањето на стоката се случило по преминувањето на ризикот и купувачот не докажал дека влошувањето се должи на дело или пропуст од страна на продавачот.

Преминувањето на ризикот не е утврдено со правен концепт на „испорака“, туку со опис на предуслови за преминување на ризикот¹⁴⁰. Преминувањето на ризикот е јасно издвоено од пренесувањето на сопственоста, со што се постигнуваат две цели: 1) Усвоено е регулирање на

¹³⁹Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=226&step=Abstract> ден: 31.10.1995; држава: Argentina; број: 47448; суд: Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Sala C; странки: Bedial, S.A. v. Paul Muggenburg and Co. GmbH.

¹⁴⁰Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html#a64>, Last visited: 08.02.2014.

прашањето на преминување на ризикот кое подобро одговара на потребите на практичниот живот и 2) Се избегнува регулирањето на преносот на сопственоста, за кое, со оглед на дијаметрално спротивставените начела на националните системи на правото, не е можно да се најде униформно решение¹⁴¹.

Сепак, дејството на продавачот што доведува до губење на стоката, речиси секогаш, ќе претставува прекршување на договорот. Тоа е случај кога стоката не е пакувана правилно, или дефектот предизвикува натамошно влошување и ја уништува стоката откако ризикот поминал врз купувачот. Исклучок во врска со загуба или штета како резултат на дејство на продавачот може да се примени дури и кога продавачот не е одговорен во смисла на член 79 (1) и (2). Ако продавачот е „одговорен“ за уништување на стоката, неговиот чин не само што го ослободува купувачот од неговата обврска да плаќа, но, исто така, може да му дозволи на купувачот да бара надомест на штета за повреда на договорот (или за неодговорни обврски според домашното право).

Доколку прекршувањето на договорот од страна на продавачот е од фундаментално значење, тогаш купувачот може да го раскине договорот и е ослободен од обврската да плаќа. Фактот дека купувачот не може да ги врати стоките уништени како резултат на повредата (како што е кога дефектот предизвикува натамошно влошување) не го спречува да го раскине договорот, ниту пак се спречува „преминувањето назад“ на ризикот: продавачот мора да ја врати целосната куповна цена на купувачот, дури и кога стоката не може да му се врати. Ако купувачот заборави или пропушти да го извести продавачот за несообразностите (вклучувајќи испорака на целосно различна стока) или дефекти во насловот, како што е оптоварување права од индустриска сопственост, купувачот останува должен да ја плати куповната цена, дури и ако стоките се изгубат и договорот биде раскинат по навремено дадено известување за недостаток на сообразност.

Виенската конвенцијата разликува продажба која вклучува превоз и едноставна продажбата во која обврска на продавачот да ја испорача стоката е исполнета со испорака во неговото место на бизнис или трето место. Доколку според договорот е предвидено превоз на стоките, се предвидува

¹⁴¹Драшкиќ, М. (1974). Меѓународно уговорно право. Београд, стр. 260.

традиционално решение за преминување на ризикот, имено, се определува дека ризикот преминува на купувачот кога стоките ќе бидат предадени на првиот превозник кој треба да ги пренесе на купувачот.

Основниот случај - кога стоката е предадена на првиот превозник - често се модифицира од страна на специјални договорни одредби, како што се трговски услови, кога продавачот треба да му ги предаде стоките на првиот превозник во одредено место за пренос, трансферот на стоката на превозникот го означува преминот на ризик врз купувачот¹⁴².

Преминувањето на ризикот не е под влијание на фактот дали продавачот ги задржува превозните документи (или веќе ги предал). Затоа, задржувањето на документи (на пример, за да се осигура плаќање) и соодветното право на контрола на располагањето со стоката не го попречува преминувањето на ризикот на купувачот.

Ако продавачот превезува стоката со свој персонал, иако тој не е должен да го стори тоа, тој ќе го трпи ризикот од загуба на стоките. Во некои договори за продажба кои вклучуваат превоз на стоки на големо, преминувањето на ризикот претпоставува дека стоката која е изгубена или уништена била јасно идентификувана во предметниот договор. Член 67/2 од Виенската конвенција, определува идентификација на стоката како дополнителен услов за премин на ризикот. Ова означува дека за да помине ризикот врз купувачот треба стоките да бидат јасно идентификувани како стоки кои се наменети за извршување на договорот, било со обележување на нив, со документи за превоз, со известување што му било испратено на купувачот или на друг начин.

Правилата за преминувањето на ризик во однос на стоки кои се продадени во транзит (во тек на превоз) се покажа дека се неочекувано тешки за определување. Конечно, компромисот помеѓу различните правни системи бил постигнат, а е изразен во член 68 од Виенската конвенција. Имено, во овој член се определува дека ризикот ќе помине врз купувачот во моментот на склучување на договорот. Во овој случај, влијание врз преминување на ризикот имаат околностите на случајот, па, така, доколку околностите укажуваат на тоа, ризикот ќе помине врз купувачот во моментот кога стоките ќе му бидат предадени на превозникот кој издал документи со кои се потврдува договорот

¹⁴²Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html#a64>, Last visited: 08.02.2014.

за превоз. Според оваа дефиниција, ирелевантно е дали документите се преносливи инструменти, односно Виенската конвенција не успева да ја обезбеди можноста дека во иднина, дека без да бидат издадени документите, договорите можат да бидат електронски снимени и пренесувани. Ризикот нема да премине врз купувачот, доколку во моментот на склучување на договорот за продажба во транзит продавачот знаел или морал да знае дека стоките се загубени или оштетени, а тој факт не му го соопштил на купувачот.

За сите останатите случаи на продажба, освен продажбата која вклучува превоз и продажба на стоки во транзит, предвидена е шема на универзално право за меѓународна продажба (член 69 од Виенската конвенција). Кога стоката треба да се подигне во седиштето на продавачот, принципот е дека ризикот генерално преминува на купувачот во моментот на превземањето на стоката. Во секој случај, ризикот преминува врз купувачот кога стоката е ставена на располагање на купувачот, без разлика на тоа што тој не успева да ја преземе стоката и со тоа прави повреда на договорот. Околноста дали купувачот е виновен за доцнењето на преземање на испорака е ирелевантна. Според практиката¹⁴³:

Француски купувач купил свинско месо од белгиски продавач. Продавачот го тужел купувачот за наплата на цената. Купувачот приговорил дека стоката не била во согласност со договорот, бидејќи продавачот не можел да гарантира дека месото не било заразено со диоксин за време на диоксинската криза во Белгија. CISG е применлива, бидејќи двете држави, Франција и Белгија, се договорни држави. Судот одлучил во корист на продавачот. Согласно член 69 од CISG ризикот поминал од продавачот на купувачот кога ја презедел стоката. По тој момент продавачот може само да се смета одговорен за недостатокот на сообразноста поради кршење на одредена гаранција дадена од продавачот (член 36 (2) CISG).

Ако продавачот треба да ја испорача стоката на друго место, кое не е неговото седиште, тогаш ризикот преминува на купувачот во моментот кога требало да се изврши испораката, а, при тоа, на купувачот му било познато дека стоките му се ставени на располагање во тоа место. Во секој случај,

¹⁴³Извор: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=771&step=Abstract>; ден 18.02.2002; држава: Belgium; број: A.R. 318/00; суд: Rechtbank van Koophandel, Ieper; странки: Lavameat v. SA Cointa.

потребно е стоките да бидат идентификувани, па затоа ќе се смета дека стоките му се ставени на располагање на купувачот, само ако стоките се јасно идентификувани како стоки наменети за извршување на договорот.

Времето за утврдување за тоа дали постои сообразност на стоките или не, е традиционално време на преминување на ризикот. Ваква одредба се наоѓа во многу национални права. Во практиката на меѓународната трговија постојат значителни тешкотии во врска со докажување на времето на поминување на ризикот. Ситуацијата во која недостатокот на сообразноста на стоките станува јасен само по преминување на ризикот на страната на купувачот е регулирана со член 36 од Конвенцијата. Но, во овие ситуации купувачот е тој кој што треба да докаже дека недостаток во сообразноста на стоките постоела уште во времето на преминување на ризикот врз него. Според Конвенцијата е предвидено дека продавачот ќе одговара за секој недостаток на сообразноста што постоел во моментот на преминувањето на ризикот врз купувачот, дури и ако недостатокот на сообразноста станал очевиден подоцна. Продавачот, исто така, има одговорност за секој недостаток на сообразноста што се појавил по моментот на преминување на ризикот врз купувачот, а што може да се припише на повреда на која и да било негова обврска (член 36/2 од Виенската конвенција).

Одредбите на Виенската конвенција кои се однесуваат на преминувањето на ризикот се од диспозитивна природа, па страните можат да предвидат и друг момент на преминување на ризикот (на пример, со договарање на некоја од INCOTERMS клаузулите - CIF или FOB)¹⁴⁴.

ЗОО, за разлика од Виенската конвенција, не го регулира на детален начин преминувањето на ризикот врз купувачот. ЗОО содржи посебни правила за преминување на ризикот во случај на задоцнување на купувачот, при што се определува дека ризикот преминува врз купувачот во моментот кога тој паднал во задоцнување. Задоцнувањето на купувачот треба да претставува пречка за да се предаде предметот. Нашиот законодавец определува дека кога предмет на договорот се предмети определени според род, во тој случај ризикот преминува врз купувачот со задоцнување само ако продавачот ги издвоил предметите наменети за извршувањето на предавањето, а за тоа му дал

¹⁴⁴Види повеќе во, Николовски, А. (2005). Меѓународни трговски договори. Скопје, стр. 123-128.

известување на купувачот. Оваа одредба е слична со правилото кое е определено во Виенската конвенција, со кое се определува дека стоките треба да бидат идентификувани (член 67/2).

Во член 445/3 од ЗОО се предвидува услов за преминување на ризикот врз купувачот, па, во таа смисла, се предвидува дека кога предметите кои се определени според родот се од таква природа и затоа продавачот не може да издвои еден нивни дел, ќе биде доволно само продавачот да ги извршил сите дејства кои биле потребни за да може купувачот да ги преземе предметите. Во однос на договор за продажба кој вклучува превоз, ЗОО определува дека предавањето на предметот ќе биде извршено со врачување на предметот на превозникот или на лице кое го организира експедитирањето.

Од ова можеме да констатираме дека моментот на преминувањето на ризикот врз купувачот е моментот кога предметот ќе му биде предаден на првиот превозник или на друго лице кое треба да го експедитира предметот до купувачот, па, иако не е изречно и на експлицитен начин определен моментот на преминување на ризикот, сепак, сметаме дека ова правило е исто со правилото кое е определено во Виенската конвенција за договор за продажба кој вклучува превоз на стоките.

Дури и по преминувањето на ризикот врз купувачот, продавачот ќе биде одговорен за материјалните недостатоци кои ќе се појават на предметот, доколку недостатоците се последица од причина што постоела пред преминувањето на ризикот.

Мислиме дека нашиот законодавец треба да усвои и донесе значителни измени на ЗОО, во поглед на преминувањето на ризикот, за да биде целосно и на јасен начин дефиниран моментот на преминување на ризикот врз купувачот во сите случаи во кои може да биде склучен договорот за продажба.

2. Одговорност за неизвршување на договорните обврски на купувачот

Во практиката често се случува договорот да не се исполни или делумно да се исполни. Неисполнувањето и неуредноста во исполнувањето на договорните обврски за купувачот е основа за одговорност, но и основа за одредени санкции, па и за раскинување на договорот. Според трговското

право, постојат два системи на одговорност, а тоа се англосаксонскиот систем и континенталниот систем. Согласно англосаксонскиот систем одговорноста се одредува тргнувајќи од волјата на договорните страни за битните и за небитните елементи на договорот и во зависност од тоа кои одредби се неисполнети или неуредно исполнети, па, според ова, одговорноста е поделена. Имено, ако се повредени битните елементи може да се раскине договорот и да се бара надомест на штета, а во случај на повреда на небитните елементи тогаш ќе следува само надомест на штета. Виенската конвенција го прифаќа системот на единствена одговорност, независно дали се повредени битните или небитните одредби од која било страна¹⁴⁵. Според континенталниот систем, вклучувајќи го и нашиот ЗОО, одговорностите се поделени (одговорност за материјални недостатоци, квалитет и количина; одговорност за делумно или неуредно извршување на договорните одредби и одговорност за потполно неизвршување на договорот), па, според тоа, и санкциите се различни.

Купувачот ќе биде одговорен за неизвршувањето на договорните обврски кои ги има, во согласност со договорот за продажба. Како што наведовме претходно, основна обврска на купувачот е да ја плати цената на начин на кој што е договорено. Постојат последици кои произлегуваат од задоцнувањето на купувачот да ја плати цената, бидејќи неговото задоцнување е основ за должничко задоцнување.

Одговорноста на купувачот има свои специфичности, во однос на задоцнувањето. Продавачот може да го раскине договорот само во случај кога не извршил испорака на стоката. Доколку стоката е веќе испорачана, тогаш купувачот станува сопственик врз основа на склучениот договор за продажба, па, во тој случај, продавачот нема право да бара да му се врати стоката, а ниту пак има право на тужба за докажување на сопственоста. Во овој случај, единствено право кое го има продавачот е да бара да му се плати стоката, во согласност со приложената фактура, па дури и да бара присилно извршување пред суд, каде што како доказ ќе ја приложи фактурата. Ова значи дека купувачот ќе биде одговорен во случај ако не ја плати цената за купената стока.

¹⁴⁵Илиески, М. (2008). Трговско право. Државен универзитет „Гоце Делчев“ – Штип, стр. 150.

Ова правило го содржат речиси сите национални закони, нашиот ЗОО и Општите узанси¹⁴⁶.

Друга одговорност која може да се бара од купувачот е каматата за цело време на неговото задоцнување. Овде можеме да направиме разлика во обратен случај кога купувачот има право на надомест на штета, поради задоцнување на продавачот.

Купувачот ќе биде одговорен и за штетата која ја претрпел продавачот, поради задоцнувањето на купувачот со исполнување на неговата обврска за исплата на цената, само во случај кога продавачот претрпел повисока штета од она што го добил со каматата и затоа има право пред суд да бара одговорност од купувачот за надомест на претрпена висока штета.

Во однос на неизвршувањето на другите обврски од предвидениот договор, одговорноста на купувачот главно се сведува на надомест на штета, а покрај штетата тој ќе треба и да го исполни договорот на предвидениот начин.

3. Клаузули за исклучување или ограничување на одговорноста

Кај меѓународниот договор за продажба и во типските договори и општи услови најчесто се практикува внесување на клаузули за исклучување или ограничување на одговорноста. Со овие клаузули договорните страни се ослободуваат од одговорност во одредени случаи, а целта на овие клаузули може да се состои само во префрлување на товарот на докажување на другата страна. Овие клаузули можат да се групираат во три групи: 1) Клаузули за исклучување и измена на поединечни договорни обврски, 2) Клаузули во врска со околности кои го спречуваат извршувањето на договорот и ја исклучуваат одговорноста на една или и на двете страни и 3) Клаузули за исклучување и ограничување на одговорноста во случај на вина¹⁴⁷.

1) Клаузулите за исклучување и ограничување на одговорноста, најчесто можат да се сретнат кај типските договори и општи услови, каде претставуваат израз на слободата на договорните страни. Овие клаузули се применуваат на тој начин што се исклучува некоја обврска која според договорот се должи.

¹⁴⁶Carić, S. (1990). Ugovori robnog prometa. Naučna knjiga, str. 107.

¹⁴⁷Митровић, Д. (1965). Klausule neodgovornosti u trgovinskoj kupoprodaju sa stranim elementom. Београд, str. 98-181.

Страната може со измена на една обврска да ја исклучи одговорноста, а тоа, всушност, значи да ја исклучи и можноста за нејзино настанување во делот во кој одредбата отстапува од обврската која, со оглед на договорот, нормално, се очекувала.

2) Клаузули за околности кои го спречуваат извршувањето на договорот и ја исклучуваат одговорноста на страните: околностите кои можат да бидат пречка за извршување на договорот можат да бидат различни и многубројни, па, во некои договори се внесуваат вакви клаузули со кои се ограничува одговорноста, наместо да се набројуваат сите ослободувачки околности (војна, штрајк, забрана на увоз и сл.). Поради тоа што практично е невозможно овие околности да се одредат, затоа тие се групираат како општи формулации и начела. Овие клаузули многу често се јавуваат како додаток кога се набројуваат поединечни ослободувачки факти, како на пример: „и сите други околности од иста природа“. Во секој случај, се разликуваат околностите за кои се врзува трајно ослободување од одговорност (лоша жетва, забрана за увоз), од оние околности кои се предвидени во договорот кои само ја одложуваат обврската, односно нејзиното извршување (штрајк). Клаузулите со кои се префрла товарот на докажување, претставуваат посебен вид клаузули, а најчесто такви се клаузулите непозната тежина, непозната марка итн. Често се одредуваат и клаузулите со кои се исклучува одговорноста преку одреден износ (на пример, кај договорите каде што е предвидена парична казна за задоцнување или неизвршување на обврските).

3) Клаузулите за исклучување или ограничување на одговорноста во случај на вина, во некои случаи се сметаат за клаузули за неодговорност. Овие клаузули имаат за цел да ја ослободат договорната страна и тоа без посебно назначување на причините на директната одговорност, односно потполно или делумно да ја ослободат од одговорност поради неизвршување или неуредно извршување на обврските од договорот¹⁴⁸. Значајно е што овие клаузули можат да се дозволат само ако станува збор за исклучување на обично невнимание, но не и поради грубо невнимание или намера.

Според ЗОО, страните можат со договор однапред да се откажат од повикување на одредени променети околности, но само ако тоа откажување не

¹⁴⁸ Николовски, А. (2005). Меѓународни трговски договори. Скопје, стр. 161.

е во противречност со начелото на совесност и чесност. Она што произлегува од нашата судска практика е дека одговорноста за штета не може однапред со договор да биде исклучена.

Виенската конвенција, на некој начин, ги регулира овие клаузули преку одредбата содржана во член 79, каде што се определува дека: *„Ако едната страна не изврши некоја од своите обврски, таа нема да биде одговорна за неизвршувањето, ако докаже дека до неизвршувањето дошло поради пречка што била надвор од нејзината контрола и дека од неа не било разумно да се очекува во времето на склучувањето на договорот пречката да ја земе предвид и да ја избегне или совлада таквата пречка и нејзините последици“*.

Правната теорија нема единствен став за примената на овие клаузули. Сепак, договорното исклучување на одговорноста не може да биде забрането, од причина што со закон не можат да бидат предвидени сите околности кои можат да доведат до ослободување на страните. Слободата на договарање на вакви клаузули одговара и на начелото на автономија на волјата на страните, а во прилог на внесувањето на вакви клаузули е и сигурноста и извесноста во поглед на ризикот, кој страните треба да го поднесуваат. Она што е сигурно е дека овие клаузули се афирмирале во меѓународната деловна и правна практика и веројатно е дека многу често ќе се сретнуваат во меѓународната продажба.

ЗАКЛУЧОК

Договорот за продажба претставува посебен вид на договор со кој продавачот се обврзува да му ја предаде стоката или предметот што го продава на купувачот, а купувачот се обврзува да му ја исплати цената за купената стока или предмет на продавачот. Обврските на купувачот произлегуваат од договор за продажба, а истите се уредени и регулирани во сите национални правни системи. Одредбите во меѓународното трговско право, вклучувајќи ги општите принципи на правото, начелата на европското договорно право и UNIDROIT принципите на меѓународните трговски договори, во делот кој што се однесува на обврските на договорните страни (бидејќи се однесуваат на сите договори воопшто), влијаат на законската одреденост и позиција на обврските на купувачот (како договорна страна) во македонското позитивно право. Од дефиницијата која е содржана во ЗОО, можеме да заклучиме дека за купувачот произлегува само обврската да ја плати куповната цената за стоката, додека во посебниот дел кој се однесува конкретно на обврските на купувачот се наведува дека купувачот има две основни обврски, кои се состојат во плаќање на цената и во преземањето на предметот.

Компромисот помеѓу различни правни системи во однос на продажбата е изразен во Виенската конвенција за меѓународна продажба на стоки од 1980 година. Една од државите договорнички е и нашата Република Македонија. Компромисот кој што е постигнат помеѓу државите членки на *civil law* и *common law* системот, кој што е изразен во Виенската конвенција за меѓународна продажба на стока, претставува значаен напредок при постигнувањето на унификација на правилата за обврските на купувачот и влијае на избегнување на примена на меродавното национално право. Она што можеме да забележиме е дека нашиот ЗОО, иако посветува релативно голем број одредби на договорот за продажба воопшто, во однос на обврските на купувачот не дава детално и јасно разграничување на обврските на купувачот.

Забележавме како е дефиниран договорот за продажба низ различните историски епохи, како и појавните облици во кои се јавувала продажбата во тие периоди. Ги констатиравме специфичностите на меѓународниот договор за продажба на стока во нашата земја, при што резимиравме дека во правната теорија не постои единствен став за одредување на поимот на меѓународен

договор за продажба, а нашиот став е дека најисправен е мешовитиот критериум, односно субјективно-објективниот критериум, затоа што во него се содржани клучните елементи кои се потребни за одредување на меѓународниот карактер на продажбата.

Можеме да констатираме дека ЗОО прецизно го уредува и дефинира договорот за продажба, притоа определувајќи ги неговите битни елементи или како што тој определува, „состојки“. Иако од самата дефиниција на договорот за продажба не произлегуваат видливо основните обврски на купувачот, ние мислиме дека тоа е оправдано, бидејќи со внесување на целокупните обврски кои ги имаат и двете страни дефиницијата би станала премногу обемна, па и во голема мера непрецизна и нејасна.

Во делот од Виенската конвенција, каде што се содржани решенија за правата и обврските на двете страни не само што се избалансирани, туку, исто така, овие одредби се во согласност со трговската практика и барањата на современите меѓународни трговски односи, најочигледната разлика се однесува на тоа што нашата правна наука зазема став дека електричната енергија, хартиите од вредност и слично можат да бидат предмет на продажба, а Виенската конвенција изречно нагласува дека нејзината примена е исклучена врз тие продажби.

Сепак, од одредбите кои се однесуваат на обврските на продавачот и купувачот, можеме да заклучиме дека Виенската конвенција го сфаќа договорот за продажба како договор врз чија што основа се реализира замена на стока за пари, односно за соодветна цена.

Можеме да заклучиме дека, според Виенската конвенција, како предмет на договорот за продажба можат да се појават и идни ствари, односно стоки, што е исто како и одредбите на нашиот ЗОО, кој исто така предвидува продажба на идни стоки.

Од излагањето можеме да заклучиме дека постојат многу исти или слични законски решенија, но очигледни се и разликите помеѓу одредбите на ЗОО и Виенската конвенција за меѓународна продажба на стока, пред сè во поглед на предметот на договорот за продажба и формата на договорот. Виенската конвенција содржи поглавја за обврските на продавачот и оние на купувачот, но не и за нивните права. Правата кои ги има купувачот се имплицитно определени преку обврските на другата страна, продавачот.

Виенската конвенција не ги регулира експлицитно правата кои ги има купувачот при материјални недостатоци на стварта, истите можат да се извлечат од нејзините одредби. Наместо терминот материјални недостатоци на стварта, кој се употребува во ЗОО, Виенската конвенција го користи терминот несообразност на стоките, па на мислење сме дека во иднина би требало да биде усогласен ставот на националното право за единствен термин со кој ќе се означуваат таквите недостатоци, а кој е применет во Виенската конвенција.

Во поглед на основите за тоа кога постои материјален недостаток или несообразност на стоките, очигледно е дека поголемиот дел од основите се совпаѓаат, со исклучок на тоа што Виенската конвенција наведува еден основ, кој не е содржан во ЗОО, а се однесува на тоа дека стоките не се сообразни со договорот кога не се пакувани или заштитени на начин кој е вообичаен за таквиот вид на стоки. ЗОО, за разлика од Виенската конвенција, прави разлика помеѓу битен и небитен недостаток, при што определува дека ќе постои одговорност само за значителен недостаток на предметот.

Освен ова, следна разлика која ја забележуваме помеѓу ЗОО и Виенската конвенција во овој дел е тоа што ЗОО прави разлика и помеѓу видлив и скриен материјален недостаток на предметот, при што определува различни рокови во кои треба да биде дадено известувањето на продавачот за недостатоците (8 дена за граѓански договори, а веднаш за трговски договори). ЗОО определува дека кога ќе се открие скриен недостаток на стварта по истек на шест месеци од предавањето на стварта, тогаш купувачот нема право да се повикува на тој недостаток. Вакви одредби не постојат во конвенцијата, туку таа само определува дека откако ќе бидат откриени несообразности на стоките, во разумен рок потоа треба да му се испрати известување на продавачот, во спротивно купувачот ќе го изгуби правото да се повикува на таа несообразност.

Карактеристична и многу битна разлика помеѓу Виенската конвенција и ЗОО постои во поглед на тоа кога се гасат правата на купувачот поради материјални недостатоци на стварта.

Важно е овде да укажеме на разлика која се појавува помеѓу Виенската конвенција и нашиот ЗОО, а се состои во тоа што Виенската конвенција користи израз *испорака*, додека нашиот ЗОО го користи изразот *предавање*. Ние мислиме дека поприкаден е изразот кој што го употребува Виенската

конвенција, од причина што повеќе одговара на меѓународната трговска продажба. Друга разлика е тоа што Виенската конвенција го употребува терминот *стока/и* како предмет на договорот за меѓународна продажба, додека нашиот ЗОО оперира со терминот *предмет/и*.

Можеме да резимираме од претходното излагање дека Виенската конвенција на детален начин ги уредува и правата, но и обврските кои се заеднички и за двете страни на договорот за продажба. За разлика од Виенската конвенција, нашиот ЗОО изречно не ги регулира правата и обврските кои се заеднички за договорните страни, па на мислење сме дека би требало да се извршат измени и дополнувања во ЗОО со што би бил опфатен и тој дел за да се придонесе кон јасноста и целокупната уреденост на правата и обврските на договорните страни.

Мислиме дека нашиот законодавец треба да усвои и донесе значителни измени на ЗОО, во поглед на преминувањето на ризикот, за да биде целосно и на јасен начин дефиниран моментот на преминување на ризикот врз купувачот во сите случаи во кои може да биде склучен договорот за продажба.

Врз основа на целокупната анализа во овој труд, можеме да заклучиме дека се потврдува генералната, но и посебните и поединечни хипотези.

Генерална хипотеза, која беше: „Обврските на купувачот регулирани во домашното право се разликуваат во некои поединости од обврските на купувачот кои што се регулирани во меѓународното трговско право, односно меѓународното трговско право и меѓународната трговска и судска практика во делот на обврските на купувачот, влијаат врз законското дефинирање и унифицирање на националното трговско право, како и врз постапувањето на домашните судските органи во делот на обврските на купувачот“. Оваа хипотеза неспорно е потврдена во текот на нашето излагање, при што суштествено е дека ваквата разноликост произлегува, пред сè од моќта на традицијата, практиката и концептот на сфаќање на одредени институти и процеси од страна на секој поединечен систем, односно од страна на земјите припаднички на англосаксонскиот и континенталниот систем (каде е и нашиот ЗОО).

Заклучивме дека одредбите во меѓународното трговско право, во делот кој што се однесува на обврските на купувачот, влијаат на законската одреденост и позиција на обврските на купувачот во македонското позитивно

право. Ова е потврда и на тоа дека нашето право се стреми да постигне целосна хармонизација на правото во тој дел, но има уште работи кои треба да се променат. Заклучивме дека сè помасовниот и побрз промет на стоки и услуги на меѓународно ниво, каде што купувачот има значајна улога, придонесува за сè почесто настанување на спорови од меѓународен карактер.

Неспорно утврдивме дека практичните решенија за обврските на купувачот кои што се донесени на меѓународно ниво, од страна на надлежните органи, влијаат на постапувањето во пракса на домашните судски и надлежни органи, што е видливо од примерите од домашната и меѓународна практика кои се изложени во овој труд. Компромисот кој што е постигнат помеѓу државите членки на *civil law* и *common law* системот, кој што е изразен во Виенската конвенција за меѓународна продажба на стока, неспорно е дека претставува значаен напредок при постигнувањето на унификација на правилата за обврските на купувачот и влијае на избегнување на примена на меродавното национално право. Надвор од *jus cogens* одредбите на Виенската Конвенција за продажба на стока, искуството, односно праксата, покажува дека деловната практика, практиката воспоставена помеѓу деловните субјекти има темелна улога во уредувањето на односите на договорните страни.

Добивме сознанија за обврските на купувачот, кои се вистинити и поткрепени со факти и реални искуства. Се очекува резултатите од истражувањето, односно од овој труд, да имаат и друга димензија, односно да придонесат кон промена на делови од домашното законодавство кои не кореспондираат на потребите на меѓународната продажба, во делот на обврските и одговорностите на купувачот, но, исто така, се очекува резултатите да придонесат во промена на некоја ситуација во праксата.

КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА (REFERENCES):

1. Амповска, М.: Општо за договорната одговорност во правото на ЕУ. Евродијалог;
2. Буро, Д. и Муир Ват, Х. (2011). Меѓународно приватно право, том 2. Арс ЛАМИНА;
3. Blum B.A. (2001). Contracts;
4. Barnett R.E. (1995). Contracts (Cases and doctrine);
5. Vujović, I. (2012). Konvalidacija ugovora o prometu nepokretnosti. JP Službeni glasnik;
6. Витларов, Т. и Чавдар, К. (2009). Збирка на судски одлуки. Здружение на правници на Република Македонија- Скопје;
7. Вукадиновиќ, Р. (2009). Меѓународно пословно право, посебен дел;
8. Veljković, D. (2008). Ugovori u privredi – sa sudskom praksom, primerima ugovora i tužbama za ostvarivanje prava iz tih ugovora. Poslovni biro;
9. Вукадиновиќ, Р. (2005). Меѓународно пословно право, општ дел;
10. Василевиќ, М. (2006). Трговачко право. Белград;
11. Vukadinovic, R. (2001). Nacela evropskog ugovornog prava i jugoslovensko pravo. Pravni fakultet – Kragujevcu, Centar za pravo Evropske unije i Institut za pravne i drustvene nauke;
12. Врховен суд на РМ. (2000). Збирка на судски одлуки (книга VIII);
13. Врховен суд на РМ (1998). Збирка на судски одлуки 1997 (книга VI). Скопје;
14. Врховен суд на РМ (1997). Збирка на судски одлуки 1990-1996 (книга V). Скопје;
15. Вилус, Ј. (1963). Типски уговори у меѓународној купопродаји. Београд;
16. Голдсмит, Џ. и Поснер, Е. (2010). Границите на меѓународното право. Арс Ламина ДОО, Скопје;
17. Галев, Г. и Дабовиќ – Анастасовска, Ј. (2009). Облигационо право. Центар за европско применето право и економија – Скопје;
18. Graziadei, M., Mattei, U., Smith, L. (2005). Трговскитеitrustови во Европското приватно право. Cambridge University;
19. Галев, Г. и Дабовиќ – Анастасовска, Ј. (2002). Облигационо право (практикум), книга втора. Скопје;

20. Галев, Г. и Дабовиќ – Анастасовска, Ј. (2001). Облигационо право (практикум), книга прва. Скопје;
21. Голдштајн, А. (1965). Право меѓународне купопродаје II. Загреб;
22. Dabić, Lj. (2013). Poslovno pravo. Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu;
23. Danilovic, T. (2012). Ograničenje i isključenje ugovorne odgovornost. Svet knjige;
24. Danilovic, T. (2012). Ugovorna kazna – u pravu, praksi i teoriji. Svet knjige;
25. Dimitrijević, D. (2011). Pravo međunarodnih ugovora. Institut za međunarodnu politiku i privredu;
26. Диксон, М. и Мекоркуел, Р. (2010). Случаи и материјали од Меѓународното право. Датапонс, Скопје;
27. Дескоски, Т.: Конвенцијата на Обединетите нации за договорите за меѓународна продажба на стоки од Виена 1980 година. Правен факултет „Јустинијан Први“ – Скопје;
28. Драшкиќ, М. (1974). Меѓународно уговорно право. Београд;
29. Ѓуровиќ, Р. (1996). Меѓународно стопанско право-посебен дел. Белград;
30. Edited by O. Lando and Hugh Beale. (2000). Principles of European Contract Law, Parts I and II. Kluwer Law International;
31. Explanatory Comments (CISG and UNIDROIT), available at <http://www.ceac-arbitration.com/index.php?id=24>, Last visited: 06.12.2013;
32. Закон за изменување и дополнување на законот за меѓународно приватно право, објавен во Службен весник на Република Македонија бр.156/2010;
33. Закон за изменување и дополнување на законот за облигационите односи, објавен во Службен весник на Република Македонија бр.84/2008;
34. Закон за меѓународно приватно право, објавен во Службен весник на Република Македонија бр.87/2007;
35. Закон за трговија, објавен во Службен Весник на Р. Македонија бр.15 од 22.03.2004 година;
36. Закон за облигационите односи, објавен во Службен весник на Република Македонија бр.18/2001;
37. International Institute for the Unification of Private Law. (2010). UNIDROIT PRINCIPLES of international commercial contracts;

38. International Chamber of Commerce, available at: <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/>, Last visited: 05.02.2014;
39. Илиески, М. (2008). Трговско право. Државен универзитет „Гоце Делчев“ – Штип;
40. Јанев, И. (2012). Меѓународно право и меѓународни односи. Институт за политички студии;
41. Клунцингер, Е. (2011). Основи на трговското право. Арс ЛАМИНА;
42. Колиер, Џ. и Лоу, В. (2009). Решавање на споровите во меѓународното право. Просветно дело, Скопје;
43. Kval, K.; Mellbye, A.; Tranoy, B. (2006). Политика и демократија. Феникс – Скопје;
44. Коевски, Г. (2006). Начела на UNIDROIT за меѓународни трговски договори, Годишник во чест на Стрезо Стрезовски. Скопје;
45. Kosovac, M. (2004). Tipski ugovori međunarodne kupoprodaje. Želnid;
46. Крстановски, М. (1999). Договори во промет. Охрид;
47. Kahn, P. (1961). La vente commerciale Internationale. Paris.
48. Cases, available at <http://www.unilex.info/dynasite.cfm?dssid=2376&dsmid=13352>;
49. Lazic, M. Obligaciono pravo. Pravni fakultet, Univerziteta u Nis;
50. Lex Mercatoria: Treaties. available at - <http://www.jus.uio.no/lm/en/html/treaties.and.organisations.html>, Last visited: 20.01.2014;
51. Максимовски, Р. (2011). Граѓанско право, статии и практика. Скопје;
52. Milić, D. (2011). Obligaciono pravo sa sudskom praksom. NNK international;
53. Мањан, М. (2012). Облигационо право, Книга 2 – Граѓанска одговорност и квази-договори. Арс ЛАМИНА;
54. Мањан, М. (2011). Облигационо право, Книга 1 - Договорот и едностраната обврска. Арс ЛАМИНА;
55. Mihelčić, G. (2009). Pravni položaj kupca/vlasnika nekretnine u hipotekarnom režimu. Pravni fakultet Sveucilista u Rijeci;
56. Milošević, M. (2005). Rimsko pravo. Nomos;
57. MODEL CLAUSES FOR THE USE OF THE UNIDROIT PRINCIPLES OF INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS, available at

<http://www.unilex.info/dynasite.cfm?dssid=2377&dsid=14278>, Last visited: 08.02.2014;

58. Н. Шо, М. (2009). Меѓународно право. Просветно дело, Скопје;
59. Николовски, А., Плавшиќ, С. (2005). Трговско право. Скопје;
60. Николовски, А. (2005). Меѓународни трговски договори. Скопје;
61. Николовски, А. и Покевски, С. (1994). Стопанско право. Скопје;
62. Osnove trgovačkog prava. (2010). Mate d.o.o;
63. Ožegović, N. (2008). Zakon o obligacionim odnosima - sa registrom pojmova. Poslovni biro;
64. Практика на ВСПМ за надомест на материјална штета;
65. Perović, J. (2011). Međunarodno privredno pravo. Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu;
66. Petric, S. (2008). Uvod u nacela Evropskog ugovornog prava (Landova nacela). Pravni fakultet Sveucisista u Splitu;
67. Proso, M. i Stambuk-Sunjic, M. (2008). Principi evropskog ugovornog prava s osvrtom ugovornu odgovornost za neimovinsku štetu prema novom ZOO-u. Pravnog fakulteta u Splitu;
68. Prepared by the Commission on European Contract Law. (1999). The Principles of European Contract Law. available at:
http://frontpage.cbs.dk/law/commission_on_european_contract_law/pecl_full_text.htm, Last visited: 06.12.2013 година;
69. Патоска, А. (2008). Деловно право. Битола;
70. Pace Law School Institute of International Commercial Law - Last updated September 17, 2002;
71. Пухан, И. и Поленак-Аќимовска, М. (2001). Римско право. Правен факултет – Скопје;
72. Пухан, И. (1978). Склучување на договори и застапување според Законот за облигационите односи – некои прашања и дилеми, Зборник на трудови „Примена на Законот за облигационите односи“. Охрид;
73. Perovic, J. Potreba unifikacije i harmonizacije ugovornog prava. Ekonomskog fakulteta u Beogradu;
74. Правдико. Која е функцијата на капарот? Извор: <http://www.pravdiko.mk/koja-e-funksijata-na-kaparot/>, преземено на 15.01.2014 година;

75. Посебни узанси. Извор: <http://rpp.nashaucheba.ru/docs/index-140784.html?page=8>, Преземено на 15.01.2014 година;
76. Radišić, J. (2008). Obligaciono pravo - opšti deo. Nomos;
77. Росенберг, Л.: Право меѓународног документарног акредитива;
78. Stanivuković, M. (2013). Međunarodno privatno pravo, opšti deo. JP Službeni glasnik;
79. Spirovic-Jovanovic, L. (2011). Trgovinsko (poslovno) pravo. Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu;
80. Simonović, D. (2009). Ugovorna čitanka Knj. 4. JP Službeni glasnik;
81. Study Group on a European Civil Code and the Research Group on EC Private Law (Acquis Group). (2009). Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law Draft Common Frame of Reference (DCFR);
82. Stanojević, O. (2007). Римско право. Dosije;
83. Случаи од македонската судска пракса на Апелационите судови, Извор: <http://www.odluki.sud.mk/VSUD/MatraVSUD.nsf/SudStipPP.xsp>, превземено на 07.12.2013 година;
84. Случаи од македонската судска пракса на Врховниот суд на Република Македонија, Извор: <http://www.vrhoven.sud.mk/VSUD/MatraVSUD.nsf/PravnaPodelba.xsp>, превземено на 07.12.2013 година;
85. Тушевска, Б. (2009). Меѓународно правни аспекти на понудата. Скопје;
86. Ugovori trgovačkog i privrednog prava. (2003). Poslovni biro;
87. Uzanse. (2003). Poslovni biro;
88. UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts with Official Commentary, available at: www.lexmercatoria.org, Last visited: 08.02.2014;
89. Указ за прогласување на законот за ратификација на Конвенцијата на Обединетите нации за договорите за меѓународна продажба на стоки, 1984, Белград;
90. Уредба за ратификација на Виенската конвенција за договорно право од 1969;
91. United Nations Commission on International Trade Law, available at: <http://www.uncitral.org/uncitral/index.html>, Last visited: 06.12.2013;
92. United Nations Commission on International Trade Law, available at: http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts.html, Last visited: 06.12.2013;

93. United States Department of Commerce, 'The U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods', available at: <http://www.osec.doc.gov/ogc/occic/cisg.htm>, Last visited: 06.12.2013;
94. Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, available at: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>, Last visited: 08.02.2014;
95. United Nations Commission on International Trade Law, available at: http://uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.htm, Last visited: 06.12.2013;
96. UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts with Official Commentary, available at: <http://www.unidroit.org/about-unidroit/overview>, Last visited: 06.12.2013;
97. FMI. (2013). The buyer's obligation to inspect;
98. Fišer-Šobot, S. (2011). Duty to Examine the Goods in International Law of Sales. University of Novi Sad Faculty of Law;
99. From Wikipedia, the free encyclopedia, United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, available at: http://en.wikipedia.org/wiki/United_Nations_Convention_on_Contracts_for_the_International_Sale_of_Goods, Last visited: 20.01.2014;
100. From Wikipedia, the free encyclopedia, available at: http://en.wikipedia.org/wiki/Common_law, Last visited: 20.01.2014;
101. From Wikipedia, the free encyclopedia, available at: http://sr.wikipedia.org/wiki/Kolizione_norme, Last visited: 02.02.2014;
102. Халперн, Ж. (2010). Историја на француското приватно право од 1804. Арс ЛАМИНА;
103. Henry Deeb, G. The buyer's performance under the CISG: Articles 53-60 trends in the decisions. Loyola University, New Orleans;
104. Цимерман, Р. (2009). Облигационо право Римски основи на граѓанската традиција. Просветно дело, Скопје;
105. CISG-AC. (7 June 2004). *Opinion no.2, Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39, part. 5.1*, available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op2.html>, Last visited: 02.02.2014;

106. C.M. Bianca, M.J. Bonell (ed.), Art. 38, para 2.3.; M.J. Bonell, F. Liquori, "The UN Convention on the International Sale of Goods: a Critical Analysis of Current International Case Law (Part II)", *Uniform Law Review*, 2/1996, 359; U. Magnus in: H. Honsell (Hrsg.), Art. 38, para 15; UN DOC. A/CONF. 97/5, *Secretariat Commentary*, Official Records, 34;
107. Carić, S. (1990). Ugovori robnog prometa. Naučna knjiga;
108. Чавдар, К. и Чавдар, К. (2012). Закон за облигационите односи (коментари, објаснувања, практика и предметен регистар). Скопје;
109. Чавдар, К. и Чавдар, К. (2008). Закон за меѓународното приватно право (со објаснувања, коментари, практика и предметен регистар). Скопје;
110. Извор:[http://www.mchamber.org.mk/\(S\(qu4vbuzbsdstkc55chgurpqr\)\)/default.aspx?lId=1](http://www.mchamber.org.mk/(S(qu4vbuzbsdstkc55chgurpqr))/default.aspx?lId=1), преземено на 05.02.2014 година;
111. Извор:<http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/>, преземено на 05.02.2014 година;

Наталија Иванова

Обврските на купувачот во домашното и во меѓународното право

Универзитет „Гоце Делчев” – Штип